

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE CIENCIAS SOCIAIS APLICADAS
MESTRADO EM CONTABILIDADE
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: CONTABILIDADE E FINANÇAS**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

**FATORES GERENCIAIS QUE INFLUENCIAM
O ACESSO AO CRÉDITO: UM ESTUDO À LUZ DA LEI DO
EMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

RAQUEL PREDIGER ANJOS

**CURITIBA
2011**

RAQUEL PREDIGER ANJOS

**FATORES GERENCIAIS QUE INFLUENCIAM
O ACESSO AO CRÉDITO: UM ESTUDO À LUZ DA LEI DO
EMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

CURITIBA
2011

RAQUEL PREDIGER ANJOS

**FATORES GERENCIAIS QUE INFLUENCIAM
O ACESSO AO CRÉDITO: UM ESTUDO À LUZ DA LEI DO
EMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

Dissertação apresentada como requisito parcial à
obtenção do grau de Mestre. Programa de Mestrado em
Contabilidade - Área de Concentração em Contabilidade
e Finanças, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas, da
Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Panhoca

CURITIBA
2011

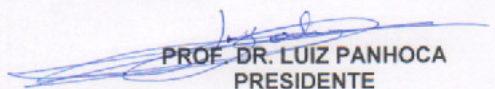
**"FATORES GERENCIAIS QUE INFLUENCIAM O ACESSO AO
CRÉDITO: UM ESTUDO À LUZ DA LEI DO EMPREENDEDOR
INDIVIDUAL"**

ESTA DISSERTAÇÃO FOI JULGADA ADEQUADA PARA A
OBTENÇÃO DO TÍTULO DE **MESTRE EM CONTABILIDADE** (ÁREA DE
CONCENTRAÇÃO: CONTABILIDADE E FINANÇAS), E APROVADA EM SUA
FORMA FINAL PELO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE
DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ.

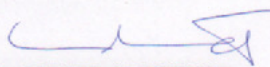


PROF.ª DR.ª MÁRCIA MARIA DOS SANTOS BORTOLOCCI ESPEJO
COORDENADORA DO PROGRAMA DE MESTRADO EM CONTABILIDADE

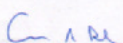
APRESENTADA À COMISSÃO EXAMINADORA INTEGRADA
PELOS PROFESSORES:



PROF. DR. LUIZ PANTHOCA
PRESIDENTE



PROF. DR. ADEMIR CLEMENTE
MEMBRO



PROF. DR. CÍCERO APARECIDO BEZERRA
MEMBRO

DEDICATÓRIA

À Deus e à minha família,
sem os quais jamais seria possível realizar este sonho.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente ao meu marido, Reinaldo, às minhas filhas, Richelle e Rafaela, pela enorme paciência que tiveram e pelo apoio incondicional.

Ao Prof. Dr. Luiz Panhoca, pela orientação com sabedoria, e por apoiar e aprimorar minha pesquisa.

Aos meus pais, Irno e Marli, pelo incentivo, minhas irmãs, Andréia e Patrícia, ao Estevão e à Débora, e meus cunhados, Airton e Luciano, pela ajuda e compreensão durante este período.

Aos colegas do Mestrado, à Sonia, Leila, Marcelo, Claudionei, Jocelino, Nilson, Cláudio Marcelo, Ricardo, Flávio, pelas horas intermináveis de estudo, pelas dicas, cafés e risadas de descontração.

E aos meus Professores, em especial à Prof. Dra. Márcia, por sua paciência, incentivo e pelo muito que me ensinou, à Prof. Dra. Simone, pelo apoio quando mais precisei e ao Prof. Dr. Ademir Clemente, pelo tempo dedicado às minhas dúvidas e por suas colocações pontuais. Ainda ao Léo Raifur, por suas aulas de estatística que foram imprescindíveis no resultado da pesquisa.

RESUMO

Esta pesquisa é inspirada no artigo de Kristian D. Allee com Teri Lombardi Yohn, que estudaram características das pequenas empresas dos Estados Unidos que beneficiam maior acesso ao crédito. Na busca por formalizar os empreendimentos, o Governo brasileiro promulgou a Lei do Microempreendedor Individual (MEI), em 2008. Uma das características deste tipo de empresa é seu capital de abertura de R\$ 1,00 e nenhum ativo, o que dificulta a obtenção de crédito, pois lhe faltam garantias. Edith Penrose sugere o crédito como estímulo para o crescimento das pequenas empresas e Jodyanne Kirkwood afirma que um empresário escolhe permitir o crescimento do seu negócio. Assim acredita-se que a busca por crédito seja uma decisão gerencial em função do crescimento. O objetivo deste trabalho consiste em investigar características dos fatores gerenciais que influenciem o acesso ao crédito financeiro dos Micro Empreendedores Individuais do município de Três Lagoas - MS. Para fatores gerenciais selecionou-se a pesquisa de Neil C. Churchill e Virginia L. Lewis. Estes fatores são: o foco gerencial, a estrutura funcional, as principais estratégias, a dimensão dos sistemas formais e o envolvimento do proprietário no negócio. Metodologicamente a pesquisa trata-se de um estudo exploratório, *ex post facto*, em condições de campo, transversal, com características de estudo causal, documental, de caso e estatístico, utilizando-se de coleta de dados por meio de entrevista, com questionário previamente formulado, aplicado aos Microempreendedores Individuais do município de Três Lagoas – MS. A mensuração dos dados da pesquisa foi realizada com o auxílio da estatística descritiva, da técnica do qui-quadrado, de Análise de Correspondência, Escalonamento Multidimensional e do *Coeficiente de correlação posto-ordem de Spearman*. Os resultados revelam que grande maioria destes negócios compra e vende seus produtos ou serviços à vista, no entanto, destaca-se apenas a relação entre a concessão de crédito ao cliente e a tomada de crédito bancário, indicando a importância de maior capital de giro. Percebeu-se que os empreendedores entrevistados são, em sua maioria, empregadores, entretanto, possuir funcionários não foi diferencial do êxito no crédito. Boa parte dos empreendimentos tem características de empresa familiar, e esta característica pouco se mostrou relevante na obtenção de crédito. Foram encontradas como características relevantes para obtenção de crédito: o local selecionado para a atividade, os empreendedores que tomam decisões em grupo, que contam com auxílio de um contador, assim como a elaboração e utilização como ferramenta de controle o modelo apresentado pelo Governo. Nenhuma das formas de dedicação ao negócio pesquisadas puderam ser confirmadas como significantes para obtenção de crédito. Não foi encontrada relação entre o nível de crescimento esperado por eles e a busca por crédito.

Palavras-chave: Microempreendedor Individuais, Crédito, Fatores Gerenciais.

ABSTRACT

This research is inspired by the Kristian D. Allee with Teri Lombardi Yohn's article, who studied the characteristics of small U.S. companies that benefit from greater access to credit. In seeking to formalize enterprises, the Brazilian government enacted the Law of Individual Microentrepreneur (MEI) in 2008. One of the characteristics of this kind of business is its opening capital of R\$ 1.00 and no assets, making it difficult to obtain credit because it lacks collateral. Edith Penrose suggests the credit as a stimulus for the growth of small businesses and Jodyanne Kirkwood states that an employer chooses to allow the growth of its business. Thus, it is believed that the search for credit is a managerial decision as a function of growth. The objective of this study is to investigate the characteristics of managerial factors that influence access to financial credit of Individual Micro Entrepreneurs in the city of Três Lagoas - MS. For managerial factors, we selected the Neil C. Churchill and Virginia L. Lewis' research. These factors are: management style, organizational structure, the main strategic objectives, extent of formal systems and involvement of the business owner. Methodologically, the research is an exploratory study, ex post facto, under field conditions, cross-sectional, with features of causal, documentary, case and statistical study, using data collection through interviews with a questionnaire previously formulated, applied to Individual Microentrepreneurs in the city of Três Lagoas - MS. The measurement of the research data was performed with the aid of descriptive statistics, the chi-square technique of Correspondence Analysis, Multidimensional Scaling and Correlation Coefficient Spearman rank-order. The results reveal that the vast majority of these businesses buy and sell their products or services in cash, however, it only highlights the relationship between the granting of credit to the customer and bank credit taking, indicating the importance of greater working capital. It was noticed that the entrepreneurs interviewed are, in their majority, employers, however, possess officials was not the differential of success in credit. Good part of the enterprises has characteristics of family business, and this feature little proved to be relevant in obtaining credit. It was identified as relevant characteristics to obtaining credit: the site selected for the activity, the entrepreneurs who make decisions in groups, who rely on help from an accountant, as well as the development and use as a tool to monitor, the model presented by the Government. Neither form of dedication to the business surveyed was confirmed as significant for credit. No relationship was found between the level of expected growth for them and their search for credit.

Key Words: Individual Microentrepreneur, Credit, Managerial Factors.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Conceito de microfinanças, microcrédito e MPO.....	29
Figura 2- Desenho de pesquisa.....	42
Figura 3 – Resultados da amostra selecionada.....	52
Figura 4 – Mapa do escalonamento dos benefícios	54
Figura 5 – Idade	61
Figura 6 – Escolaridade.....	62
Figura 7 – Atividades	64
Figura 8 – Local da atividade X acesso ao crédito	68
Figura 9 – Forma de venda por localização.....	70
Figura 10 – Pagamento de fornecedores X acesso ao crédito	73
Figura 11 – Decisões X acesso ao crédito	80
Figura 12 – Empresa familiar X acesso ao crédito	83
Figura 13 - Nível de crescimento esperado	85
Figura 14 – Mapa do escalonamento dos investimentos percebidos	86
Figura 15 – Meses de relatório X acesso ao crédito.....	91
Figura 16 – Mapa do escalonamento dos controles	94

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Classificação da pesquisa	38
Quadro 2 – Variáveis da pesquisa.....	44
Quadro 3 - Questões finais do formulário de entrevistas.....	47
Quadro 4 - Questões finais do formulário de entrevistas (Perfil)	48
Quadro 5 - Microcrédito	57

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Entrevistas	51
Tabela 2 – Acesso ao crédito	52
Tabela 3 - Benefícios da Legislação.....	53
Tabela 4 – Busca por crédito	54
Tabela 5 – Idade em relação ao acesso ao crédito	61
Tabela 6 – Escolaridade e a busca por crédito.....	63
Tabela 7 – Escolaridade e a obtenção de crédito.....	63
Tabela 8 – Atividade e acesso ao crédito	65
Tabela 9 – Local de atividade e acesso ao crédito.....	66
Tabela 10 – Significância entre local de atividade e acesso ao crédito	67
Tabela 11 – Contribuição da inércia para o acesso ao crédito	67
Tabela 12 – Contribuição da inércia para local de atividade	68
Tabela 13 – Pagamento de fornecedores.....	71
Tabela 14 – Significância entre pagamento de fornecedor e acesso ao crédito.....	71
Tabela 15 – Contribuição da inércia para o crédito (2)	72
Tabela 16 – Contribuição da inércia para o pagamento de fornecedores	72
Tabela 17 – Significância na concessão de crédito.....	74
Tabela 18 – Por conta própria e empregadores	75
Tabela 19 – Significância entre empregadores e busca por crédito	76
Tabela 20 – Contribuição da inércia para empregadores	76
Tabela 21 – Contribuição da inércia para a busca por crédito.....	77
Tabela 22 – Gênero que mais emprega	77
Tabela 23 - Decisões relativas ao negócio	78
Tabela 24 – Significância das decisões relativas ao negócio	79
Tabela 25 – Contribuição da inércia para as decisões relativas ao negócio	79
Tabela 26 – Contribuição da inércia para o acesso ao crédito (3).....	80
Tabela 27 - Empresas familiares	81
Tabela 28 – Significância das empresas familiares	82

Tabela 29 – Contribuição da inércia para as empresas familiares	82
Tabela 30 – Contribuição da inércia para o acesso ao crédito (4).....	83
Tabela 31 - Fonte de recursos: comparativo entre resultados da pesquisa e pesquisa do IBGE	88
Tabela 32 – Meses de relatório produzidos.....	89
Tabela 33 – Significância entre os meses de relatório produzidos.....	90
Tabela 34 – Contribuição da inércia para o crédito (5)	90
Tabela 35 – Contribuição da inércia para relatórios produzidos.....	90
Tabela 36 – Uso do relatório como ferramenta e acesso ao crédito	92
Tabela 37 – Significância dos relatórios como ferramentas de controle.....	92
Tabela 38 – Contribuição da inércia para o crédito (6)	93
Tabela 39 – Contribuição da inércia para relatórios como ferramenta de controle...	93
Tabela 40 – Controles e empréstimo.....	94
Tabela 41 – Contador e acesso ao crédito	95
Tabela 42 – Significância do auxilio do contador.....	96
Tabela 43 – Contribuição da inércia para o acesso ao crédito (7).....	97
Tabela 44 – Contribuição da inércia para o auxilio do contador	97
Tabela 45 – Acesso ao crédito e curso profissionalizante	98
Tabela 46 – Dedicção ao negócio e crédito.....	99
Tabela 47 – Planejamento do negócio e acesso ao crédito	100

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 PROBLEMA DA PESQUISA	14
1.2 OBJETIVOS	20
1.2.1 Objetivo Geral.....	20
1.2.2 Objetivos Específicos	20
1.3 JUSTIFICATIVA.....	20
1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO.....	21
1.5 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO	22
2 MARCO TEORICO DE REFERÊNCIA.....	23
2.1 O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL	23
2.2 O CRESCIMENTO DA FIRMA E O ACESSO AO CRÉDITO	25
2.3 FATORES GERENCIAIS DETERMINANTES NO CRESCIMENTO DAS EMPRESAS.....	30
2.4 CARACTERISTICAS DOS EMPREENDEDORES QUE INTERFEREM NA OBTENÇÃO DO CRÉDITO	36
3 ASPECTOS METODOLÓGICOS	38
3.1 POPULAÇÃO E CARACTERISTICAS DA AMOSTRA.....	45
3.2 TRATAMENTO ESTATÍSTICO.....	46
4 DISCUSSÃO E ANÁLISE DE DADOS	51
4.1 DETERMIANTES DO ACESSO AO CRÉDITO	51
4.1.1 Demanda de crédito aos MEIs	55
4.1.2 Características dos MEIs.....	60
4.1.3 Foco gerencial	66
4.1.4 Estrutura funcional.....	75

4.1.5 Principais estratégias.....	84
4.1.6 Dimensão dos sistemas formais	89
4.1.7 Envolvimento do proprietário no negócio.....	98
5 CONCLUSÃO	101
REFERÊNCIAS	105
APÊNDICE A – LINHAS DE CRÉDITO.....	112
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO.....	115
APÊNDICE C – CONTROLES DOS BAIRROS.....	120

1 INTRODUÇÃO

Dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE identificaram que no Brasil existiam, em 2003, cerca 10,5 milhões de pequenos empreendimentos, dos quais 98% estavam na informalidade (ECINF, 2003). Em busca da regularização destes, o Governo brasileiro promulgou a Lei do Microempreendedor Individual (MEI), em 2008 (BRASIL, 2008).

Essa modalidade já era verificada em países como a França, Espanha, Portugal, Itália, Bélgica, Países Baixos, Alemanha, Reino Unido, Dinamarca e Chile (LAGO, 2009). São negócios muito pequenos, caracterizados mundialmente por empregam até cinco pessoas (NERI; GIOVANINI, 2005). O proprietário desta empresa também é conhecido no Brasil como Empreendedor Individual – EI.

Enquadram-se como MEI os negócios com receita máxima de 36 mil ao ano, capital de abertura de R\$ 1,00 e nenhum bem (BRASIL, 2008). Wood (1975) afirma que, quanto menor o capital da empresa, menor o valor do empréstimo e, portanto, mais lento seu crescimento. Além disso, por oferecer menos garantias, as pequenas empresas representam risco ao mercado e acabam por pagar juros mais altos nos empréstimos (WOOD, 1975).

Penrose (2006) sugere o crédito como estímulo para o crescimento das pequenas empresas, já que tendem a ter baixo giro de caixa. Para Stiglitz e Weiss (1981) e Penrose (2006), o acesso ao crédito é uma das mais importantes ferramentas no desenvolvimento da pequena empresa.

As informações se tornam relevantes no momento da determinação do perfil de risco do cliente, informando sua capacidade, idoneidade e disposição para honrar o pagamento de dívidas assumidas (NAÇÕES UNIDAS, 2005). Apesar de as pequenas empresas terem uma influência significativa na economia, pouco se sabe sobre as suas práticas de relatórios financeiros e menos de suas práticas gerenciais por não haver a obrigatoriedade da divulgação de suas Demonstrações Contábeis (BRASIL, 2006).

Pesquisas do exterior já comprovaram que contar com o auxílio do contador e usufruir de informações contábeis, aumentam a possibilidade de crédito e de

decisões gerenciais que proporcionem um melhor desenvolvimento da empresa (ALLEE; YOHAN, 2009).

É papel do contador o aconselhamento às empresas no planejamento de gestão interna, tomada de decisão, controle e estratégia futura (ROBERTS; SIAN, 2009). A informação contábil tem como principal objetivo ser um instrumento útil para a tomada de decisão dos usuários, possibilitando a previsão futura da posição financeira e econômica da entidade (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 2007).

Com base nas informações, o gestor analisa as potencialidades de expansão para o negócio. A decisão do gestor torna-se assim, determinante ao crescimento da empresa, diz Penrose (2006), especialmente a decisão de fazer crescer a empresa, que ocorre pelo planejamento estratégico e administração de recursos disponíveis, o que inclui a busca de crédito.

Ribeiro Neto (2008) analisou pesquisas, nacionais e internacionais, que relacionavam a função financeira e o desempenho de pequenas empresas e identificou a carência de pesquisas com essa temática. Percebeu também que o acesso ao crédito é um tema central dos estudos acerca destas empresas. O autor encontrou a pesquisa desenvolvida por Packham *et al.* (2005), que conclui que as pequenas empresas que gerenciam com alto rigor sua área financeira (balanço, fluxo de caixa e contas a pagar e receber), possuem melhores desempenhos em lucratividade e vendas.

Uma das características da legislação do Microempreendedor Individual está em ser permitido ao proprietário apenas um funcionário, o que faz dele, na maioria dos casos, o gestor do próprio negócio. Suas características e habilidades como gestor podem então, ser apontadas como determinantes ao crescimento e desenvolvimento da empresa (KIRKWOOD, 2009).

A Lei do Microempreendedor Individual, no Art. 18 § 22-B determina ainda que os escritórios de serviços contábeis, individualmente ou por meio de suas entidades representativas de classe, poderão firmar convênios e acordos com a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios. Por meio destes convênios, conforme a Lei, em seu Art. 12 § 3º, estas entidades de apoio aos empreendedores

individuais são incentivadas a prestar suporte em forma de capacitação, estudos e pesquisas, publicações, promoção de intercâmbio de informações e experiências.

1.1 PROBLEMA DA PESQUISA

Esta pesquisa inspira-se no artigo publicado por Kristian D. Allee da Michigan State University em parceria com Teri Lombardi Yohn da Indiana University, em 2009. Estes pesquisadores estudaram empresas que, por lei, não tinham a necessidade de elaborar e/ou divulgar demonstrações financeiras. Os autores relacionam a publicação voluntária das demonstrações a fatores de produção, utilização, e sofisticação das demonstrações financeiras em pequenas empresas de capital fechado.

A hipótese da pesquisa dos autores é de que as pequenas empresas que apresentam demonstrações financeiras voluntariamente recebem benefícios sob a forma de um maior acesso ou de um menor custo do crédito.

Segundo Watts e Zimmerman (1986), as empresas que optam por ter seus demonstrativos financeiros auditados oferecem mais garantias aos credores potenciais do que quando não são auditadas, evitando distorções em seus relatórios financeiros.

Allee e Yohn (2009) usaram os dados do *National Survey of Small Business Finances* – NSSBF, do ano de 2003 para examinar as forças de mercado associada ao uso e sofisticação das Demonstrações Financeiras entre as empresas de capital fechado. Foram selecionadas 4.004 pequenas empresas para a amostra, que representam o total de 6,3 milhões das pequenas empresas nos Estados Unidos com menos de 500 empregados.

Em sua pesquisa foi selecionada uma amostra aleatória estratificada. Os dados foram coletados através de entrevistas por telefone e fornecem informações sobre as empresas em suas características financeiras, e de propriedade e de gestão, estrutura de capital, relações com fornecedores, pedidos e negações de

crédito, bem como a taxa de juros pagos sobre os empréstimos mais recentes da empresa.

A pesquisa se amplia no sentido de buscar informações sobre os registros escritos utilizados pela empresa, tais como registros sobre a renda da empresa, despesas e balanço patrimonial, registros fiscais, declarações ou planilhas. Das 4.004 empresas, 790, ou seja, 20% (vinte por cento) responderam que elaboram Demonstrações Financeiras. Destas, 496 (63%) tinham as demonstrações financeiras elaboradas, revistas e/ou fiscalizadas por um profissional da contabilidade.

Das empresas que utilizam as demonstrações financeiras, a pesquisa conclui que 31% dos entrevistados têm maior probabilidade de terem solicitado empréstimo ou linha de crédito nos últimos três anos. Elas também têm o dobro de receitas, têm uma dívida de 17% superior à proporção de ativos, e têm 66% mais empregados do que as empresas que não utilizam as demonstrações financeiras. Também fazem 25% mais compras a crédito comercial, 23% destas acreditam ter crescimento das vendas durante o ano e pagam 40% a mais por empregado.

Os autores concluem que três características encontradas nas empresas apresentam menor probabilidade de crédito negado: possuir grandes ativos, negócios pertencentes a mulheres e empresas familiares. Por outro lado, empresas com dívida/ativos altos, as que já tiveram problemas na obtenção de crédito, as empresas que mais frequentemente pagam suas contas atrasadas, as empresas mais antigas e as de responsabilidade limitada são significativamente mais propensos a terem crédito negado (ALLEE; YOHAN, 2009).

Na busca por pesquisas semelhantes no Brasil, encontrou-se o trabalho elaborado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), denominado Economia Informal Urbana – 2003 (ECINF, 2003). Esta pesquisa objetivou contribuir para melhor compreensão da realidade brasileira no que se refere às características dos pequenos empreendimentos, em especial dos que compõem o setor informal.

A pesquisa, de abrangência nacional (urbana), foi formulada para a criação de políticas públicas voltadas a este o setor. Foram identificadas 10.525.954 pequenas empresas não-agrícolas no Brasil em 2003. Realizada através de uma amostra

probabilística de domicílios, utilizando-se de seleção com probabilidade proporcional do total de domicílios ocupados existentes na época do Censo Demográfico 2000, a amostra totalizou assim 54.595 domicílios, em 2.499 setores censitários. Os relatórios distribuem os dados dos negócios em dois grupos: o primeiro, onde o proprietário trabalhava sozinho (os chamados: “por conta própria”) e em segundo, os que eram empregadores, verificando um crescimento de 8% dos postos de trabalho em relação à pesquisa anterior, em 1997 (ECINF, 2003).

Ambas as pesquisas têm, em comum, variáveis em suas pesquisas, que buscam explicar características das empresas. Entretanto, a pesquisa ECINF (2003) apenas quantifica os fenômenos, enquanto a pesquisa de Allee e Yohn (2009) relaciona-os com a divulgação das Demonstrações Financeiras e em relação ao acesso ao crédito.

A presente pesquisa está relacionada com a segunda parte do estudo de Allee e Yohn (2009), que busca por fatores que influenciem o acesso ao crédito, utilizando-se das variáveis da pesquisa ECINF (2003), por serem mais ampla e contextualizada à realidade brasileira. Para selecionar os fatores gerenciais, estudou-se a dissertação de Ribeiro (2006), que comparou as pesquisas sobre “ciclo de vida das empresas” e selecionou-se, com base em seu estudo a pesquisa de Churchill e Lewis (1983).

Optou-se por focar esta pesquisa nos MEI, dado o interesse da autora. As pesquisas revelam que em janeiro de 2011 registraram-se 81.620 novos empreendedores individuais, que representa um crescimento de quase 200% em relação aos formalizados no mesmo período de 2010. Esta nova figura jurídica totalizava 891.036 empreendedores em janeiro de 2011 (TAVARES, 2011).

Estes empreendedores, conforme a Lei 128/2008 são desobrigados à divulgação das Demonstrações Contábeis. Constatou-se durante a problematização da pesquisa que o crédito destinado aos MEI não se dá mediante apresentação de Demonstrações Contábeis, mas apenas a um relatório de previsão de faturamento e documentos de constituição. A questão primeira, a investigação da relação entre divulgação das Demonstrações e acesso ao crédito tornar-se inviável. Dado o

interesse no assunto, na formulação desta pesquisa optou-se por utilizar a pesquisa do ECINF (2003) e pesquisa realizada por Allee e Yohn (2009).

Diversos estudos afirmam que o crescimento da empresa seria a meta ideal para o futuro, assim como a falta dele ser considerado um fracasso (MASUREL; VAN MONTFORT, 2006). Porém, Kirkwood (2009) afirma que nem todos os empresários têm uma estratégia para expandir seus negócios e um percentual extremamente baixo dos empresários esperam um crescimento substancial em seus negócios no prazo de cinco anos. A autora afirma também, que um empresário faz a escolha deliberada de crescer seu negócio ou não.

Este crescimento é um processo complexo em que o empresário define uma visão de crescimento depois de identificar oportunidades de mercado, levando em conta o potencial de expansão da empresa (PENROSE, 2006). Para que ocorra o crescimento, os empresários precisam acumular e equilibrar os recursos financeiros (MAZZAROL; REBOUD; SOUTAR, 2009).

Penrose (2006) assegura que o acesso ao crédito é uma das mais importantes ferramentas no desenvolvimento da pequena empresa. Hoje encontra-se linhas de crédito em instituições financeiras específicas para este perfil de empresas. A percepção da oportunidade do crédito por parte do gestor pode ser chave para o crescimento de sua empresa.

Cole, Wolken e Woodburn (1996) relatam que a maioria das pequenas empresas buscam financiamento por meio de empréstimos bancários, ou seja, em instituições formalizadas que disponibilizam o crédito.

Proveniente de pequenos negócios informais, o Microempreendedor Individual, obtém por meio da Lei do Empreendedor Individual (EI) maior facilidade para obtenção de crédito, no momento em que decide pela formalização (BRASIL, 2008). Sendo eles antes relegados a sistemas informais de empréstimos e sujeitos a taxa de juros mais elevadas, muitos deles optavam por não utilizar de crédito, fato que percebe-se pela pesquisa ECINF (2003) que apresenta um total de 94% das empresas do setor informal que não utilizaram crédito no desenvolvimento da atividade nos três meses anteriores à pesquisa (ECINF, 2003).

Penrose (2006) afirma que o crescimento da empresa é geralmente limitado à decisão consciente do proprietário. Segundo a autora, alguns dos fatores que limitam o crescimento da pequena empresa estão relacionados à competência proprietário, sua orientação empresarial e habilidades de planejamento estratégico, bem como a administração dos recursos disponíveis.

Dentre as pesquisas que estudam o crescimento, estagnação ou fracasso das empresas, encontramos Churchill e Lewis (1983) que descrevem estágios de crescimento das empresas percebíveis por fatores gerenciais, que são decisões do gestor em relação a si mesmo ou à empresa (RIBEIRO, 2006). Penrose (2006) defende a percepção do empreendedor para novas oportunidades como forma de rompimento dos limites existentes no crescimento da firma.

A pesquisa de Churchill e Lewis (1983) diferencia-se das demais por definirem um modelo que consegue captar a fase inicial da empresa, onde o proprietário é o negócio e também, por não limitarem-se em caracterizar as fases da empresa por suas vendas anuais ou pela quantidade de funcionários, considerando outros fatores, como a complexidade do negócio, filiais e valor adicionado.

Os fatores gerenciais determinantes para o crescimento da empresa, na visão de Churchill e Lewis (1983), são: o estilo de gerenciamento, a organização, as principais estratégias, a dimensão dos sistemas formais e o envolvimento do proprietário no negócio. O estilo gerencial é caracterizado pela forma na qual o proprietário conduz a empresa, as decisões a partir das estratégias por ele elaboradas, que determinam a posição da empresa no mercado e atividade. Este fator será chamado aqui de foco gerencial. Na primeira fase resumem-se basicamente à escolha da localização e aquisições, compras e vendas de mercadorias.

Churchill e Lewis (1983) entendem que a organização em sua primeira fase é simples, o proprietário é a essência do negócio. Ele supervisiona diretamente os subordinados e para isto, deve ter de pelo menos competência média. A contratação de funcionários seria um indicativo de crescimento. Neri e Giovanini (2005) relatam que os empreendedores informais com empregados têm três vezes

mais chance de obter crédito bancário. Este fator será aqui denominado de estrutura funcional.

Na fase inicial, a principal estratégia da empresa é simplesmente permanecer viva segundo Churchill e Lewis (1983). Manter-se no mercado e buscar clientes são as principais atividades do proprietário. Os sistemas de controles e planejamentos formais são mínimos ou inexistentes na primeira fase da pequena empresa, apenas no segundo estágio, a sobrevivência, a empresa passa a ter um controle de caixa. O Microempreendedor Individual tem a obrigatoriedade de arquivar as notas fiscais de entrada e de saída, mantendo um simples controle de caixa, que pode ser utilizado na tomada de decisões.

O ultimo fator gerencial relevante para o crescimento da pequena empresa, citado por Churchill e Lewis (1983) é o envolvimento do proprietário no negócio. Nos dois primeiros estágios, o proprietário faz todas as principais tarefas na empresa, dedica todo seu tempo e esforço para a sobrevivência do negocio. Ele executa todas as tarefas importantes, e é o principal fornecedor de energia, direção, e, com parentes e amigos, o capital.

Pesquisas anteriores encontraram características pessoais dos pequenos empreendedores como fatores relevantes na obtenção de crédito. Elas analisam basicamente gênero, idade, nível de instrução e origem do capital para abertura do negócio (KOLVEREID, 1992; KIRKWOOD, 2009; GRECO, 2009; TIMMONS, 1984; ANJOS *et al.*, 2010; CLIFF, 1998; GUNDRY *et al.*, 2002; JOHNSEN; McMAHON, 2005), experiência anterior na área do empreendimento (SHAPERÓ; SKOL, 1982; BYGRAVE, 1997) e se o empreendimento é familiar (ALLEE; YOHAN, 2009).

A abrangência da pesquisa que se limita ao município de Três Lagoas - MS, esta pesquisa questiona: **Que fatores gerenciais influenciam o acesso ao crédito dos Microempreendedores Individuais?**

O município de Três Lagoas vem apresentando um dos maiores desenvolvimentos no país, devido à implantação de grandes indústrias, já em 2002, foi eleita pela Revista EXAME (2002) como 25º município mais dinâmico do Brasil. Seu posicionamento geográfico estratégico lhe proporciona acesso aos mercados do Sul e Centro-Oeste por meio de transporte rodoviário, ferroviário e fluvial.

Tendo-se como base os trabalhos de Allee e Yohn (2009), ECINF (2003), Churchill e Lewis (1983), elabora-se esta pesquisa, em caráter exploratório, tendo por finalidade estudar as empresas de caráter MEI no município de Três Lagoas no MS.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo deste trabalho consiste em investigar os fatores gerenciais que influenciam no acesso ao crédito dos Micro Empreendedores Individuais do município de Três Lagoas - MS.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Verificar quais Entidades do município de Três Lagoas – MS oferecem linhas de crédito específicas aos MEIs;
- b) Identificar quais as linhas de crédito disponíveis aos MEIs;
- c) Descrever os requisitos exigidos pelas Instituições Financeiras e Cooperativas de Crédito para concessão de crédito a estes empreendedores.

1.3 JUSTIFICATIVA

O incentivo ao crédito para a população de renda baixa é meta para muitos governos. Este crédito tem se estendido aos pequenos empresários, que buscam por oportunidade de desenvolvimento. Países, como Brasil, Canadá, Inglaterra, Índia e Itália, têm expandido os pequenos negócios em decorrência às mudanças estruturais no mundo do trabalho nas últimas décadas do século XX, que provocam crescentes taxas de desemprego, motivado pelo capitalismo (SCHLEMM; GRECO; VIRUEL, 2002).

No Brasil, existem cerca de 13 milhões de pequenos empreendimentos, responsáveis por mais de 60% dos empregos e 8% do PIB nacional (ZANCANELLA *et al.*, 2009). O país também é considerado um dos mais empreendedores do mundo (GRECO, 2009). Entretanto, a quantidade alta de negócios informais, limita a disponibilidade de crédito, que é, geralmente oferecido a empreendimentos formalizados (NERI; GIOVANINI, 2005). A Lei do Empreendedor Individual tem como um dos seus objetivos abrir portas a estes negócios, para o crédito, por meio da formalização (BRASIL, 2008; BNDES, 2011). Para Stiglitz e Weiss (1981), o acesso ao crédito promove também o desenvolvimento da empresa. Reduz ainda a taxa de mortalidade das pequenas firmas (RIBEIRO NETO, 2008).

Esta pesquisa vem então, baseada na Lei, desenvolver um estudo no intuito de identificar os fatores que influenciam no acesso ao crédito. Esta proposta de pesquisa se justifica, portanto, por oferecer aos microempreendedores a orientação que aponte para a obtenção de recursos financeiros por meio de crédito.

A análise dos resultados pretende oferecer subsidio para pesquisas futuras relacionadas ao crescimento destes negócios, por meio das decisões estratégicas que estes empresários, além de divulgar ao município de Três Lagoas os resultados do acesso ao crédito dos Microempreendedores Individuais.

1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

Esta pesquisa foca os Microempreendedores Individuais, localizados no município de Três Lagoas – MS. As informações da pesquisa irão retratar os fatos ocorridos no intervalo de tempo do ano de 2010, visto que a legislação constituindo o Microempreendedor Individual (BRASIL, 2008) entrou em vigor em julho de 2009, efetivando-se no Mato Grosso do Sul apenas em 2010. Foram selecionados os empreendedores que constituíram suas empresas até outubro de 2010, relativos ao período para responder às questões investigadas. Os dados serão levantados por meio de entrevista no ano de 2011, de tal forma que a empresa tenha fechado o ciclo contábil, utilizando-se de questionário. Os fatores a que se refere esta pesquisa incluirão unicamente aos elencados por Churchill e Lewis (1983). A análise

consistirá no estudo de variáveis independentes estruturadas em forma de blocos, chamados “fatores gerenciais”, isto devido à maioria das variáveis possuírem características categóricas. Esta pesquisa não abrangerá questões econômicas e sociais do objeto pesquisado.

1.5 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

Este projeto abordará 5 (cinco) seções. Na primeira etapa são apresentados a introdução, os objetivos e a justificativa, bem como as delimitações da pesquisa. A seção 2 (dois) apresenta o Marco Teórico, onde são discutidas as características do Micro empreendedor Individual, o crescimento da firma e o acesso ao crédito e os fatores gerenciais. O capítulo 3 (três) apresenta os procedimentos utilizados na elaboração desse estudo, definindo o método e o tipo de pesquisa. Os resultados encontrados na pesquisa e as discussões acerca dela estão determinados no capítulo 4 (quatro) e, no último capítulo, as considerações finais da pesquisa. Na seqüência, as referências, anexos e apêndices.

2 MARCO TEORICO-EMPÍRICO DE REFERÊNCIA

O marco teórico contempla as definições do Microempreendedor Individual, por meio de sua legislação, dos fatores gerenciais, assim como o crescimento dos pequenos negócios e sua relação com o acesso ao crédito.

2.1 O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Em resposta à condição de informalidade - comprovada pela Pesquisa Informal Urbana, realizada pelo IBGE em 2003 (ECINF 2003), totalizando 10,3 milhões de negócios informais - o Governo brasileiro promulgou a Lei Complementar 128/08, na intenção de reduzir a tributação para autônomos e empresários individuais, criando condições especiais para que o trabalhador possa se formalizar.

A promulgação da Lei das Micro e Pequenas Empresas no Brasil em 2006, já havia aberto um novo horizonte aos empresários, no sentido de regularização do seu empreendimento, na geração de emprego, e consequentemente, reflexos nas finanças públicas. Com a promulgação da nova Lei do Empreendedor Individual, o país dá um novo passo em 2009. Com características próprias, este empreendedor participa de um novo conceito econômico de empresa, aquela que não vive em função de lucro, mas de subsistência.

O Microempreendedor possui um negócio que não visa o crescimento direto [...] vê seu negócio como a fonte primária para a renda familiar ou para estabelecer emprego familiar. Considera sua empresa como aspecto importante da sua vida, mas não será "consumido" por ela e irá buscar a sua satisfação pessoal por meio de alguma atividade externa ao seu negócio. O sucesso, para o microempreendedor, pode ser medido pelo seu grau de liberdade e pela estabilidade de seu negócio, o que proporcionará condições de aproveitar a vida (KORNIJEZNIK, 2004 *apud* MEIRA, *et al*, 2009, p. 2).

A Lei Complementar 128/2008 do Micro Empreendedor Individual, tem por objetivo promover ajustes na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, a Lei Complementar 123/06 (BRASIL, 2008). Entrou em vigor em 1º de julho de 2009, denominando o autônomo e o empresário individual como “Micro Empreendedor Individual – MEI”.

A nova figura jurídica, a partir da regulamentação, proporciona benefícios que não possuíam quando eram informais, como por exemplo, abrir conta bancária, solicitar empréstimos como pessoa jurídica, emitir notas fiscais e participar de licitações públicas. Os empreendedores amparados pela legislação superam ainda os negócios informais em relação ao crédito com fornecedores que exigiam a comprovação de regularidade fiscal (BRASIL, 2008).

A pesquisa ECINF (2003) apresenta em seus resultados, que as empresas que possuem Cadastro de Pessoa Jurídica acessam novos mercados, amplia suas relações comerciais e produtivas, viabilizando seu crescimento.

A Lei do MEI permite que se inscrevam os empreendedores com receita bruta anual, atualmente, de até 36 mil reais (SEBRAE, 2009). Ela busca reduzir, acima de tudo, a burocracia para abertura e fechamento de empresas e a tributação sobre impostos, como o Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS), o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), e o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS). Seu sistema simplificado de tributação permite que os impostos possuam um valor fixo por mês, pré-estipulado na Lei, pago com um carnê mensal, o Documento de Arrecadação do Simples Nacional – DAS (RECEITA FEDERAL, 2009).

O MEI deve exercer uma das atividades que constem do Anexo Único da Resolução CGSN nº 58, de 27/04/2009 e pode ter no máximo um empregado e que este receba até um salário mínimo (ou o salário mínimo da categoria profissional). A Lei estipula valor fixo mensal que garante a aposentadoria pessoal do Empreendedor junto ao Instituto Nacional de Seguro Social - INSS.

A Declaração anual da empresa ocorre de forma simplificada, deve-se informar a receita bruta total relativa ao ano-calendário anterior, das atividades sujeitas ao ICMS e a contratação de empregado.

O Empreendedor não tem obrigação fiscal de manter uma Contabilidade, nem mesmo o Livro Caixa, apenas terá de fazer, anualmente, a Declaração de Faturamento.

Aos contadores cabe promover atendimento gratuito relativo à inscrição, quando o empresário fizer a opção e também a primeira declaração anual simplificada da microempresa individual.

O comprovante da receita bruta ocorre mediante apresentação do registro de vendas ou de prestação de serviços - ficando dispensado da emissão do documento fiscal, salvo em caso de venda realizada a Pessoas Jurídicas –, anexando a elas os documentos fiscais comprobatórios das entradas de mercadorias e serviços tomados referentes ao período (Lei 128/2008, Art. 18 § 22-B, § 1º)(BRASIL, 2008).

O EI deve preencher um resumo mensal das receitas – o modelo encontra-se no site da Receita Federal – proporcionando uma escrituração simplificada. Este controle permite ao Empreendedor declarar seus lucros e custos mensalmente, facilitando perceber a necessidade de obter crédito junto aos Bancos. Existe, porém, o fato de que a escrituração contábil é obrigatória pelo Código Civil e pelas Normas Brasileiras de Contabilidade (CPC PME, 2008).

A orientação do contador, acompanhado da escrituração, garante a adoção dos Princípios Fundamentais de Contabilidade e auxilia no gerenciamento da empresa (ALLEE; YHON, 2009).

2.2 O CRESCIMENTO DA FIRMA E O ACESSO AO CRÉDITO

É possível analisar o crescimento das firmas, seus recursos internos, suas potencialidades e limitações a partir de Teoria do Crescimento da Firma, desenvolvida por Edith Penrose em 1959, uma economista norte-americana em seu livro intitulado *Theory of the growth of the firm*.

A Teoria vem ao encontro dos paradigmas contemporâneos da teoria da firma, proporcionando uma visão alternativa à interpretação neoclássica, partindo do pressuposto de que a firma não decresce, mas por meio da capacidade da firma de alterar a sua estrutura administrativa viabiliza sua expansão (PENROSE, 2006). A Teoria da Firma sugere a existência de limites ao tamanho das firmas, manifestados “por meio de rendimentos decrescentes a partir de uma determinada escala de produção” (PELAEZ, 2007 p. 462). Penrose (2006, p. 40) contrapõe a teoria da firma

dizendo que: “enquanto houver oportunidades de investimentos lucrativos, existirão oportunidades para o crescimento de firmas”. Firma é definida como:

[...] organizations that know how to do things. Firms are repositories of productive knowledge. In fact [...] a particular firm at a particular time is a repository for a quite specific range of productive knowledge, a range that often involves idiosyncratic features that distinguish it even from superficially similar firms in the same line(s) of business (FRANSMAN, 1998, p.175).

A autora sugere para crescimento das firmas, também chamadas por ela de empresas, a reestruturação interna da produção, da tecnologia, a diversificação de produtos e ampliando a capacidade do empresário em identificar novas oportunidades de mercado. Ainda sugere fusões e aquisições de novas unidades como formas de crescimento.

A história da empresa também passa a ser relevante, pois promove conhecimento, chamado por Langlois (1993) de dependência da trajetória (*path dependency*). Este autor sugere que a empresa é configurada segundo o que já sabe. Assim o empresário pode tomar decisões futuras, baseadas no conhecimento passado (MOTA, 2007). E é a história, unida ao conjunto de recursos produtivos que distingue uma empresa das demais. Isto diferencia a teoria de Penrose da Teoria da Firma, pois para ela a administração dos recursos, tidos como um “fator fixo” pela teoria da firma e, portanto, limitante ao seu crescimento, pode ser reestruturada quando o empresário tem capacidade de recombina recursos para reduzir a incerteza e os riscos.

Um dos procedimentos sugeridos pela autora na busca da redução da incerteza é a utilização da informação pelo administrador ou proprietário. Este tema também é debatido por Allee e Yohn (2009), que apontam a informação como base para tomada de decisões econômicas.

O empreendedor passa a ser um importante elemento de análise dentro do estudo do crescimento da firma (SERRANO, MAYBUK, 2009). Acerca do papel do empreendedor, Pelaez (2007, p. 463) comenta:

Os limites de crescimento da firma estariam assim condicionados a uma competência empresarial, no sentido do empresário schumpeteriano, de conseguir imaginar alternativas de negócios e de recombina os recursos

produtivos disponíveis. O perfil do empresário torna-se assim um elemento central de explicação do processo de crescimento da firma.

Para Penrose (2006) a expansão da capacidade produtiva requer investimentos em ativos fixos e estoques. De preferência promover estes investimentos revertendo o lucro, que é mais barato e rápido. Mas o crescimento exige muitas vezes mais capital, então o empreendedor opta por financiamentos. A autora expõe a dificuldade das empresas menores para captar recursos financeiros, limitando sua expansão.

O capítulo X do livro de Penrose (2006) trata especialmente das pequenas empresas e suas desvantagens competitivas. Como propulsores da expansão destas, a autora sugere a busca por um trabalho em conjunto entre elas e as oportunidades produtivas das empresas menores em nichos de mercado que as grandes firmas não se interessam ou não possuem acesso. Bem como indica as limitações de acesso ao crédito como fatores que impedem sua expansão e coloca como relevante a competência e perfil empreendedor para obtenção de crédito.

Pesquisas apontam que a escassez de capital de giro é a grande diferença entre a liquidez das pequenas e grandes empresas (McMAHON; STANGER, 1995). Esta situação as deixa em constante risco e incerteza (EKANEM, 2010). A ampliação do capital de giro e recursos para investimentos caracterizam fatores que podem estar relacionados ao crescimento das pequenas empresas (PENROSE, 2006).

Nos países desenvolvidos, a ajuda do governo para as grandes empresas muitas vezes são justificados por seu impacto social e econômico, em caso de falência (YUNUS, 1999). Entretanto, é de conhecimento público a importância dos pequenos negócios para a economia de um país, pois geram emprego e renda. O crescimento deste tipo de empresas é incentivado pelo Objetivos de Desenvolvimento do Milênio – ODM, desde 2002, que tem como meta auxiliar os países em desenvolvimento (GRECO, 2009).

Os financiamentos são essenciais para o crescimento das empresas, abrem portas para o aumento de capital e renda, conseqüentemente geram mais empregos e ajudam o país a crescer. Bragg e Burton (2006) afirmam que estes empreendimentos se utilizam de dois tipos de financiamento, o primeiro é por meio

de financiamentos, mais utilizado para manutenção ou ampliação dos negócios e o segundo, provindo de capital interno ou dos sócios, é o modo mais comum como aporte financeiro na abertura das empresas.

O pequeno volume de crédito oferecido às microempresas se justifica por seu baixo retorno financeiro e sua capacidade de pagamento da dívida ser praticamente nula (NAÇÕES UNIDAS, 2005). Porém, conforme Yunus (1999), se o crédito possibilita aos ricos ficarem mais ricos, também deveria ser capaz de elevar o nível sócio econômico dos pobres; por isto é descrito por Yunus (1999) como “*social consciousness-driven capitalism*”.

Propostas têm surgido ao encontro desta necessidade da população de baixa renda em ter acesso ao crédito para seus pequenos negócios, dentre as iniciativas destaca-se o Banco do Povo, uma cooperativa de crédito, criada em 1976 por Muhammad Yunus, em Bangladesh (MONZONI NETO, 2006). O modelo popularizado por ele denomina-se microcrédito (ELAHI; DANOPOULOS, 2004).

Microcrédito consiste na concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com uso de metodologia específica (MONZONI NETO, 2006).

Embora esta forma de crédito sofra variações de país para país, dependendo das condições socioeconômicas, seus critérios definem-se, primeiro, pelo tamanho do empréstimo, que é de pequena a média dimensão. Em segundo lugar, estes empréstimos são feitos a microempresários, que são pagos em parcelas. Em terceiro lugar, o objetivo destes empréstimos está em criar auto-emprego nos setores formais e não-formais de atividades geradoras de renda. Finalmente, sua principal característica é que é concedido sem bens como garantia (ELAHI; DANOPOULOS, 2004).

Diferentes instituições promovem esta linha de crédito e, em sua maioria, são organizações sem fins lucrativos, com princípios sociais. Entretanto, já existem instituições financeiras que promovem este tipo de empréstimo com objetivos lucrativos. Seu retorno financeiro não está nos valores concedidos, mas no volume

de empresas alcançadas (OBAMUYI, 2007). A diferença, portanto, encontra-se na forma da instituição mantenedora e em seus princípios econômicos.

Assim, o microcrédito parece não oferecer uma idéia nova em termos da teoria de crédito, também não propõe um novo conceito de política pública. Os programas de microcrédito se estendem a pequenas empresas, aumentando seu capital de giro, e a pessoas físicas, para gerar renda através de auto-emprego (OBAMUYI, 2007).

Denominado no Brasil como Microcrédito Produtivo, o empréstimo a microempreendedores é regulamentado pelo Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO, estabelecido pela Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005 (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008). Nesta lei, o governo dispôs as regras das operações (FORTUNA, 2005). O conceito pode ser melhor compreendido pela visualização da Figura 1.

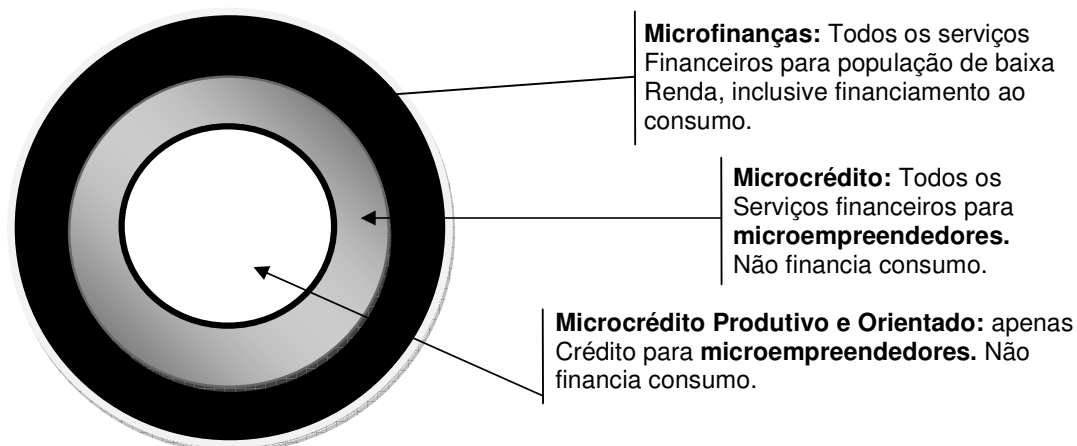


Figura 1 – Conceito de microfinanças, microcrédito e MPO
Fonte: Soares e Melo Sobrinho (2008, p. 25).

Coordenado e executado pelo Ministério do Trabalho e Emprego - MTE, o PNMPO tem por objetivo principal incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares por meio do acesso ao crédito (MTE, 2010). O papel do MTE reside basicamente em funcionar como instituição articuladora entre as Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (IMPO), os bancos e outros operadores de recursos públicos, prover apoio, fomento, disseminação e estruturação do setor de microfinanças (FORTUNA, 2005).

Esta prestação de serviços é oferecida por entidades ou Instituições de Microfinanças (IMFs) constituídas na forma de Organizações Não-Governamentais (ONGs), Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs), cooperativas de crédito, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte (SCMs), fundos públicos, além de bancos comerciais públicos e privados (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008). Soares e Melo Sobrinho (2008) comentam que em 2005 haviam dezesseis milhões de pequenas unidades produtivas, com possível demanda de microcrédito.

2.3 FATORES GERENCIAIS DETERMINANTES NO CRESCIMENTO DAS EMPRESAS

Esta pesquisa fundamenta os fatores gerenciais no estudo desenvolvido por Churchill e Lewis (1983), que basearam suas conclusões em um estudo empírico, voltado especificamente para pequenas empresas; diferente de outros autores que investigaram empresas de maior porte (RIBEIRO, 2006). Eles defendem que, em seu primeiro estágio, o empreendedor é a empresa e esta depende exclusiva e totalmente de sua dedicação. Segundo os autores, a empresa em sua primeira fase, não possui funcionários, ou, estes são bastante limitados em número. Esta analogia entre o empreendedor e a empresa parece ser cabível no caso do Empreendedor Individual.

Chamados por Churchill e Lewis (1983) de estágios de desenvolvimento (*development stages*), também conhecidos como “ciclo de vida das empresas”. Estes autores caracterizam os estágios em fatores gerenciais, que determinam a solidificação ou as decisões, tomadas pelo gestor, necessárias para o desenvolvimento do empreendimento, voltados tanto para o negócio quando em relação ao próprio empreendedor.

São 5 estágios, seqüenciais, denominados pelos autores como: existência, sobrevivência, sucesso, decolagem e maturidade de recursos. São encontradas similaridades nas características de cada um dos estágios, independente do perfil da empresa (CHURCHILL; LEWIS, 1983). Também segundo Churchill e Lewis (1983), a

sequência entre os estágios podem não ser lineares, pois certas características são encontradas em mais de um estágio e ocorrem devido às variáveis externas do ambiente (GREINER, 1972; ADIZES, 1988; DODGE E ROBBINS 1992). Para Greiner (1972), boas decisões gerenciais superam as variáveis externas.

Os fatores gerenciais determinantes para o crescimento da empresa, baseados na visão de Churchill e Lewis (1983), são: o foco gerencial, a estrutura funcional, os principais estratégias, a dimensão dos sistemas formais e o envolvimento do proprietário no negócio.

O primeiro fator é caracterizado por Churchill e Lewis (1983) como a forma em que o proprietário conduz a empresa. Ele reúne os fatores formulados por Greiner (1972): foco gerencial - que trata da forma como o proprietário controla a produção, expande seu mercado e investe em inovação -, e estilo gerencial de topo – onde é analisado como o proprietário supervisiona e coordena seus funcionários. Este fator elenca as atividades e decisões exercidas pelo proprietário, a partir de suas estratégias, que irão determinar a posição da empresa no mercado, no caso da primeira fase incluem decisões acerca da localização, aquisições e vendas.

Audretsch e Dohse (2007) e Ribeiro Neto (2008) comprovam que as decisões que definem a localização da instalação da atividade, influenciadas pelo acesso a matéria-prima ou custos de energia, transporte e mão-de-obra, ou política de impostos, ou ainda, as influências da demanda, como imagem do local e conveniência para os clientes, são fatores que influenciam na obtenção de crédito.

O equilíbrio entre as vendas e os prazos de pagamento aos fornecedores determina o capital de giro da empresa. Ekanem (2010) afirma que a gestão eficiente do capital de giro é crucial no que diz respeito à prosperidade e sobrevivência das pequenas empresas. Ribeiro Neto (2008) coloca ainda este equilíbrio como um dos principais recursos sustentadores da posição competitiva das empresas. O crédito disponibiliza ao negócio o capital necessário para investimento e giro (RIBEIRO NETO, 2008).

A concessão de crédito ao cliente apresenta-se como relacionado ao acesso ao crédito. Os resultados de Neri e Giovanini (2005) em sua pesquisa com

empreendimentos informais no Brasil apontam que quem favorece crédito tem 46% mais chance de conseguir crédito.

A estrutura funcional da empresa é determinada pela função exercida pelo empresário, que passa gradativamente de única mão-de-obra na empresa até quando este repassa a função da gestão e de decisões a um administrador, e passa a ser apenas consultor, fase esta em que a empresa não depende mais do empreendedor para sua existência (CHURCHILL; LEWIS, 1983).

A forma como a empresa é estruturada deve facilitar no alcance dos objetivos propostos pelos gestores (HAMPTON, 1983). O enfoque da estrutura funcional está em alcançar a eficiência por meio de divisão do trabalho agrupando especialistas em grupos funcionais. (ROBBINS; COULTER, 1996). Ela utiliza a função dos funcionários como maneira de dividir áreas de responsabilidade e autoridade.

Este tipo de estrutura é encontrado fundamentalmente em empresas de dimensão relativamente reduzida (TEIXEIRA, 1998), como o caso do Empreendedor Individual, onde a legislação permite que possua apenas um funcionário. Ele também acumula funções de gestão e operacionais em sua empresa, de modo que este se enquadra no primeiro estágio, na divisão criada por Churchill e Lewis (1983).

Allee e Yohn (2009) descobriram que empresas de funcionários com salários elevados têm mais facilmente crédito recusado. Kirkwood (2009) afirma que o crescimento das vendas desencadeia o aumento do número de empregados. Em seu estudo a autora conta que alguns dos participantes de seu estudo, que tomaram uma decisão clara de não crescer, o fizeram porque eles não queriam empregar mais pessoas. Muitos empresários queriam manter o controle e viram no aumento do número de empregados uma forma de potencializar a perda do controle.

A decisão do gestor em empregar é visto por Neri e Giovanini (2005) como impulsionador ao crédito, pois indica maior sofisticação e maior escala de negócios, e para eles o mercado de crédito se torna mais acessível. Os empregadores representam 57,22% dos empresários que obtiveram crédito em sua pesquisa.

Outra característica encontrada na estrutura da pequena empresa é a contratação de familiares. Pesquisas tem relacionado o crescimento e o sucesso a

partir da gestão em pequenas organizações familiares (JUCHEM; LOVATTO, 2004; LODI, 1987; RICCA, 2007; NETO, 2002).

A pesquisa de Allee e Yohn (2009) mostra que empresas familiares têm menos recusa de crédito. As características de uma empresa familiar são marcadas pela centralização das decisões do proprietário da empresa. Também são medidas pela propriedade e intenção de sucessão (WESTHEAD; COWLING, 1998).

Dentre as ferramentas sugeridas por Penrose (2006) para impulsionar o crescimento encontramos o trabalho em equipe. A autora afirma que a expansão da organização está relacionada à contratação de funcionários e a forma como o gestor lida com eles. Da mesma forma, o investimento em recursos materiais, humanos e financeiros gera crescimento da empresa.

Mintzberg (2003) define estrutura de uma organização como a soma total das maneiras pelas quais o trabalho é dividido em tarefas distintas e, depois, como a coordenação é realizada entre essas tarefas. Ou seja, ela divide-se em divisão e supervisão do trabalho. O proprietário ou gestor deve definir a forma como ocorrerá a divisão da estrutura, ou seja, sua funcionalidade. Dentre suas tarefas incluem a coordenação da organização por meio de: “ajuste mútuo, supervisão direta, padronização dos processos de trabalho, padronização dos resultados do trabalho e padronização das habilidades dos trabalhadores” (MINTZBERG, 2003, p. 14).

O processo decisório da pequena empresa, segundo Pereira, Grapeggia e Três (2007), é marcado pelas dificuldades de atualizar a gestão da organização, pois permanecem com características conservadoras, estas dificuldades tornam-se determinantes para o fechamento prematuro das empresas. A pesquisa apresentada pelo SEBRAE (2007) acerca da sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil entre 2003 e 2005 mostra que o índice de empresários que considera importante o processo decisório não passa de 8%.

Além disso, ainda existem conflitos no processo de gestão da empresa familiar, que, embora muitas vezes negados, estes conflitos travam as decisões, dispersando a força da equipe e minando a estratégia coletiva, confirma Pereira, Grapeggia e Três (2007 citando Rica, 2003). Juchem e Lovatto (2004) sugerem a capacitação dos dirigentes para lidar com as demandas técnicas e ou entraves

burocráticos como fatores determinantes para o sucesso ou o fracasso desses empreendimentos.

A escolha das principais estratégias está relacionada às decisões do gestor que interferem no futuro do negócio, onde é percebida a intenção da longevidade da empresa, segundo Churchill e Lewis (1983).

Segundo o Princípio da Continuidade (CFC, 2008), uma das características da empresa é sua permanência no mercado, onde o empreendedor busca soluções, de acordo com o estágio em que a empresa esteja, para superar crises, permanecer no mercado e, se possível, crescer. O crescimento só ocorre quando o empresário define isto como meta, depois de identificar oportunidades de mercado, levando em conta o potencial de expansão da empresa; então passa a elaborar objetivos estratégicos, mesmo que informalmente, e acumular recursos que permitam o crescimento (MAZZAROL; REBOUD; SOUTAR, 2009).

Assim também o controle das atividades, finanças, contabilidade e do marketing são defendidos por Churchill e Lewis (1983) como fatores gerenciais decisivos para o crescimento e desenvolvimento da empresa que, conforme os autores, galga degraus ao aprimorar estes controles.

O Microempreendedor Individual, por ser uma pequena empresa, não possui recursos para grandes investimentos em marketing, porém os registros contábeis são de mais fácil acesso e disponibilizam aos empreendedores informações gerenciais e financeiras que colaboram na tomada de decisões.

A Resolução CGSN nº 10 de 2007, estipula a obrigatoriedade do MEI de discriminação das receitas em um relatório mensal, acentuando a revenda de mercadorias, a venda de produtos industrializados ou a prestação de serviços, identificados separadamente das notas fiscais de pessoas jurídicas e manter controle sobre as despesas decorrentes do exercício da atividade econômica (TAVARES, 2011).

Muitas pesquisas encontraram relação entre a informação contábil e uma boa performance econômico-financeira (MATIAS, 2009). Importante ainda lembrar que a informação contábil pode ser traduzida por assessoramento do Contador, auxiliando no desempenho da empresa e preservando o patrimônio da entidade (NUNES;

MIRANDA; FERREIRA, 2010). Dentre as contribuições que as informações providas da contabilidade, tais como os relatórios financeiros, podem dar aos gestores, está o fato de produzir subsídios aos provedores de crédito sobre a situação econômico-financeira da empresa (ANJOS *et al*, 2010).

Allee e Yohn (2009) descobriram que empresas com relatórios financeiros que passaram por auditoria se beneficiam com um maior acesso ao crédito. Anjos *et al.* (2010) afirmam que os bancos são os maiores demandantes de informações financeiras das micro e pequenas empresas, assim como o auxílio do contador para produzir e interpretar as informações influenciam na obtenção de financiamento.

Churchill e Lewis (1983) consideram ainda o envolvimento do proprietário no negócio como um fator relevante para o crescimento. Este envolvimento pode ser traduzido pela dedicação à atividade, que começa por um alto grau de envolvimento direto nas atividades operacionais e supervisiona diretamente subordinados, onde o proprietário é sinônimo do negócio. Com o crescimento, ele passa apenas a coordenar os trabalhos e, aos poucos, lhe é permitido o desligamento, pois o negócio sobrevive sem sua presença, restando-lhe o cargo de consultor. Greiner (1972) acredita que o crescimento do negócio depende de um maior número de horas que o proprietário dedica ao negócio.

Pesquisas confirmam como forma de envolvimento o tempo gasto no negócio os cursos de aperfeiçoamento ou voltados ao gerenciamento, e levantamento de informações sobre o negócio antes da abertura (FILION, 1999; DORNELAS, 2005, NUNES; MIRANDA; FERREIRA, 2010).

Nunes, Miranda e Ferreira (2010) afirmam que empreendedor que busca cursos e aperfeiçoamento tende a tomar melhores decisões para o crescimento da empresa. Estes autores estudaram as microempresas e empresas de pequeno porte que fecharam. Em seu resultado, 56,3% dos proprietários estavam iniciando seu primeiro negócio, e 53,1% nunca havia trabalhado em nível de gerência.

Outras pesquisas confirmam que o tempo de planejamento por meio de levantamento de informações sobre a atividade, antes de abrir o negócio, tem grande influência em seu desenvolvimento futuro (FILION, 1999; DORNELAS, 2005, NUNES; MIRANDA; FERREIRA, 2010; MIZUMOTO *et al*, 2010).

A facilidade da abertura dos negócios permite que inúmeras empresas sejam constituídas em um curto espaço de tempo, muitas vezes, sem um adequado amparo de gestão, afirmam Mizumoto *et al* (2010). A probabilidade de fechamento de uma empresa, segundo os autores, cujo empresário gastou até cinco meses no planejando o negócio é maior do que daquele que gastou um ano ou mais nesse planejamento, comprovando que se este empresário não tiver experiência no ramo de seu negócio, pode compensar com capacitação por meio de informações e conhecimentos para antecipar problemas e incluir-se no mercado.

2.4 CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES QUE INTERFEREM NA OBTENÇÃO DO CRÉDITO

Pesquisas abordam uma série de características pessoais que são antecedentes essenciais para o desempenho da empresa, elas incluem desde idade, gênero, escolaridade, núcleo familiar, até o perfil de personalidade. Procuram explicar a motivação para abertura da empresas ou então quais destas características influenciam empreendimentos fadados ao sucesso ou seu fracasso (BYGRAVE, 1997; GRECO, 2009; KOLVEREID, 1992; KOS *et al*, 2011; KIRKWOOD, 2009; REZENDE, 2010; SHAPERO; SOKOL, 1982; SILVA, SILVA, TIMMONS, 1984).

O grau de escolaridade tem sido citado como variável importante para o sucesso de um negócio, estudos procuraram comprovar se o nível de escolaridade mais alto, maior a probabilidade de sucesso na atividade empresarial (GRECO, 2009; TIMMONS, 1984).

O sucesso das pequenas empresas depende fortemente do capital humano de seus proprietários (JONES *et al.*, 2007). Quando um empreendedor abre um negócio, traz consigo um conjunto único de capital humano para o seu negócio como uma parte de dotação de recursos para a empresa, incluindo suas habilidades, experiência e personalidade. Como tal, o negócio se torna uma dimensão do empreendedor como um indivíduo (HAMBRICK; MASON, 1984).

O Microempreendedor Individual enquadra-se amplamente nesta afirmação, pois depõe-se ao negócio integralmente, com poucos ou nenhum funcionário e sem capital econômico de abertura. O empreendimento depende de suas capacidades e habilidades para operar e gerenciar.

Dos estudos internacionais, em pequenos negócios, sobre características dos empreendedores que relacionam-se ao crédito, destacam-se o trabalho de Yunos (1999) em Bangladesh, onde cerca de 90% dos pequenos empreendimentos que recebem crédito pertenciam a mulheres. Já em 2009, no mesmo país, Ahmed (2009) encontrou um resultado equilibrado entre homens e mulheres, 50 e 52%, respectivamente. Já a pesquisa de Allee e Yohn (2009), nos Estados Unidos, encontrou que empresas pertencentes a mulheres e empresas familiares têm menos propensão de terem crédito recusado.

No Brasil há poucas pesquisas em grande escala acerca dos pequenos negócios, destacam-se aqui as pesquisas de Neri e Giovanini (2005) e EINCF (2003), em nível nacional, com empreendimentos informais, o estudo de Silva, Silva e Rezende (2010), com Empreendedores Individuais do município de Ituiutaba – MG. Estas pesquisas apontam para o crescimento dos negócios, entretanto, nenhuma delas relaciona as características dos proprietários ao crédito.

Silva, Silva e Rezende (2010) verificaram em seu estudo que, do total entrevistado, pouco mais de 54% eram homens. Sendo que, juntos, homens e mulheres possuíam faixa etária média entre 33 a 44 anos (51%). Neri e Giovanini (2005) em seu estudo com negócios informais, com base no censo do IBGE, de 1997, encontraram um equilíbrio na participação entre os sexos.

A maioria dos proprietários de empresas informais, segundo a pesquisa EINCF (2003), 46% possuíam de 40 a 59 anos e o nível de instrução preponderante deles era o primeiro grau incompleto. Apenas 8% do total destes empresários tinham nível superior completo. Aproximadamente 20% freqüentaram ou estavam freqüentando curso de formação profissional voltado para o negócio, 31% destes freqüentaram cursos gratuitos.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para a realização desta pesquisa selecionou-se procedimentos de planejamento, com base em Cooper e Schindler (2003). A partir de entrevista, esta pesquisa pretende averiguar, baseando-se na percepção dos Microempreendedores Individuais, as características dos fatores gerenciais que influenciam no acesso ao crédito. Para este fim, demonstra-se aqui, métodos e técnicas de como serão coletados e analisados os dados empíricos, resumidos no Quadro 1.

CATEGORIA	OPÇÕES
<ul style="list-style-type: none"> • Grau em que as questões foram cristalizadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudo exploratório
<ul style="list-style-type: none"> • O método de coleta de dados 	<ul style="list-style-type: none"> • Interrogação/comunicação
<ul style="list-style-type: none"> • Efeitos do pesquisador nas variáveis do estudo 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ex post facto</i>
<ul style="list-style-type: none"> • O objetivo do estudo 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudo causal
<ul style="list-style-type: none"> • A dimensão de tempo 	<ul style="list-style-type: none"> • Transversal
<ul style="list-style-type: none"> • O escopo do tópico – amplitude e profundidade – do estudo 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudo de caso e estatístico
<ul style="list-style-type: none"> • O ambiente de pesquisa 	<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente de campo
<ul style="list-style-type: none"> • Estratégia de pesquisa 	<ul style="list-style-type: none"> • Método de <i>survey</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de coleta de dados 	<ul style="list-style-type: none"> • Pesquisa documental

Quadro 1 - Classificação da pesquisa
Fonte: Cooper e Schindler (2003. p.129)

Para atingir os objetivos do trabalho optou-se por uma pesquisa empírica em um experimento de campo junto aos Microempreendedores Individuais – MEI. A pesquisa empírica se caracteriza por ter resultados comparados à realidade (HAIR JR. *et al.*, 2007), baseia-se na indução e na busca de conhecimento da face observada (MARTINS; THEÓPHILO, 2007). O experimento de campo é realizado em ambiente natural ou real, maximizando a validade externa; ele busca resultados mais plausíveis, por meio de observação do contexto onde ocorre um fenômeno social (FACHIN, 2001). Esta pesquisa busca, portanto, resultados que serão testados por análises estatísticas, para que as descobertas encontrem sustentação científica.

O Empreendedor Individual é uma figura jurídica criada recentemente, seu estudo foi amplamente incentivado (BNDES/FEP, 2011; BRASIL, 2008). Cooper e Schindler (2003) julgam que em uma área de investigação nova, onde variáveis importantes são totalmente desconhecidas e indefinidas, o pesquisador deve optar por um estudo exploratório.

Esta pesquisa segue dois procedimentos de um estudo exploratório: a análise de dados secundários e um *survey* de experiência. Este primeiro procedimento é um estudo, feito por terceiros anteriormente, acerca do tema e *survey* de experiência é a coleta de dados primários, por meio de entrevista, com o uso de questões, em formato investigativo, que possibilitem coletar aspectos importantes do assunto tratado e importantes no campo de conhecimento da pessoa entrevistada Cooper e Schindler (2003). Este método é utilizado quando a pesquisa envolve a coleta de informações de uma grande amostra de indivíduos (HAIR JR. *et al.* 2007).

Partindo das pesquisas de Allee e Yohn (2009) e da ECINF (2003), dois formulários para entrevista foram estruturados, um para os bancos, investigando as exigências para obtenção de crédito e outro para os MEIs, com possíveis variáveis relacionadas ao acesso ao crédito (COOPER; SCHINDLER, 2003).

Voltada para a amplitude, com caráter de Estudo Estatístico, pois, segundo Cooper e Schindler (2003) a pesquisa busca captar as características de uma população, medindo quantitativamente os resultados, que serão generalizados a partir da representatividade dos dados encontrados.

Para a coleta de dados na resolução da questão sugerida, a pesquisa se utilizará da técnica de Estudo de Interrogação, também chamado por Cooper e Schindler (2003) de Comunicação, pois os entrevistados serão questionados a cerca dos dados, onde se utilizará de relatórios de entrevista para levantar dados empíricos. Este relatório é um roteiro de entrevista estruturada onde existe uma lista de pontos ou tópicos previamente estabelecidos de acordo com a problemática central da pesquisa (MARCONI; LAKATOS, 1999). O roteiro apresentará questões previamente elaboradas, o entrevistado será abordado a cerca destas, limitando-se a assinalar no local referente à escolha do respondente.

O questionário possuirá perguntas fechadas, onde o respondente poderá escolher entre um número determinado de respostas (HAIR JR. *et al.*, 2007). O entrevistador seguirá o roteiro estabelecido anteriormente, não sendo permitido modificar as perguntas, nem inverter a ordem ou elaborar outras questões. O pesquisador também deverá obter autorização do respondente por escrito para a entrevista. A opção pelo relatório se dá pela agilidade e também para nortear a entrevista de forma que facilite a obtenção nos resultados.

Esta pesquisa tem como meta buscar dados já ocorridos, baseados nos conceitos dos entrevistados, de planejamento *ex post facto*, e as informações da pesquisa irão retratar os fatos ocorridos no intervalo de tempo do ano de 2010, portanto terão dimensão de estudo transversal (COOPER; SCHINDLER, 2003), também caracterizado por ser um estudo onde os dados são coletados por *survey* (HAIR JR. *et al.*, 2007).

A opção por este período está relacionada à legislação que constituiu o Microempreendedor Individual (BRASIL, 2008), que entrou em vigor em julho de 2009. Foram selecionados apenas os Microempreendedores que constituíram suas empresas até outubro de 2010, para que os empreendedores entrevistados possuam dados mais completos a respeito de seus aspectos financeiros. Os dados levantados por meio de relatório de entrevista serão obtidos no ano de 2011, para assim haver fechado o ciclo contábil.

A pesquisa ocorrerá por meio de um Estudo Causal, pois a intenção do estudo é descobrir como uma variável produz mudanças em outra, ou seja, busca explicar a relação que existe entre as variáveis os fatores propostos e as variáveis dependentes de acesso ao crédito (COOPER; SCHINDLER, 2003).

Esta pesquisa baseia-se na Teoria do Crescimento da Firma, selecionada por tratar de menores dimensões para empresas. Para investigar os fatores gerenciais que influenciam no acesso ao crédito, a pesquisa foi dividida em três etapas.

A primeira delas, no intuito de descobrir acerca das demandas de crédito disponíveis aos MEIs, foi levantada informações sobre as linhas de crédito nas Instituições Financeiras e Cooperativas de Crédito que possuíam agências no município dos MEIs selecionados para a pesquisa.

As informações foram coletadas por meio de formulário preenchido pelos Gerentes dos Bancos responsáveis pelas contas de Pessoa Jurídica. Foram selecionados os seguintes bancos: Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Banco Bradesco, Banco Santander, Cooperativa de Crédito SICREDI, Banco Itaú Unibanco, HSBC e Banco da Gente.

Primeiramente questionou-se sobre a disponibilidade do Microcrédito, no caso de não haver esta linha disponível, verificou-se sobre a existência de outras linhas oferecidas a estes empreendedores. Apenas um banco não possuía nenhuma linha, nem abria conta corrente para os MEIs: O Banco Itaú.

A seguir, solicitou-se o preenchimento do formulário com o nome da linha de crédito, os valores disponíveis, os prazos e formas de pagamento, encargos, exigências impostas para concessão de crédito e vantagens oferecidas pela linha, para que, posteriormente, se faça um estudo comparativo destas exigências. O formulário está disposto no apêndice 1.

A segunda etapa constitui-se da solicitação de um conjunto de dados fornecidos pela Junta Comercial do Estado do Mato Grosso do Sul, que proporcionaram informações sobre as empresas a serem investigadas, tais como sua identificação, localização e atividade executada.

Após a obtenção destes dados, inicia-se a terceira etapa, já em poder da localização destes empreendedores, onde serão efetuadas as entrevistas em busca das características de funcionamento e de percepção da gestão das empresas, em relação a fornecedores e clientes, pedidos de crédito e negações, perspectivas futuras, existência de registros contábeis e formação de preços, existência de funcionários, etc. O questionário utilizado encontra-se no apêndice 2.

As entrevistas foram realizadas por entrevistadores selecionadas para tal atividade, com treinamento e experiência em entrevistas para a Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – UFPR, identificados e portando cartas de apresentação como pesquisadores da Universidade Federal do Paraná – UFPR.

Partindo do Empreendedor Individual, no desenho da pesquisa é possível perceber os fatores gerenciais como proposições elencados para a obtenção da resposta à questão proposta na pesquisa.

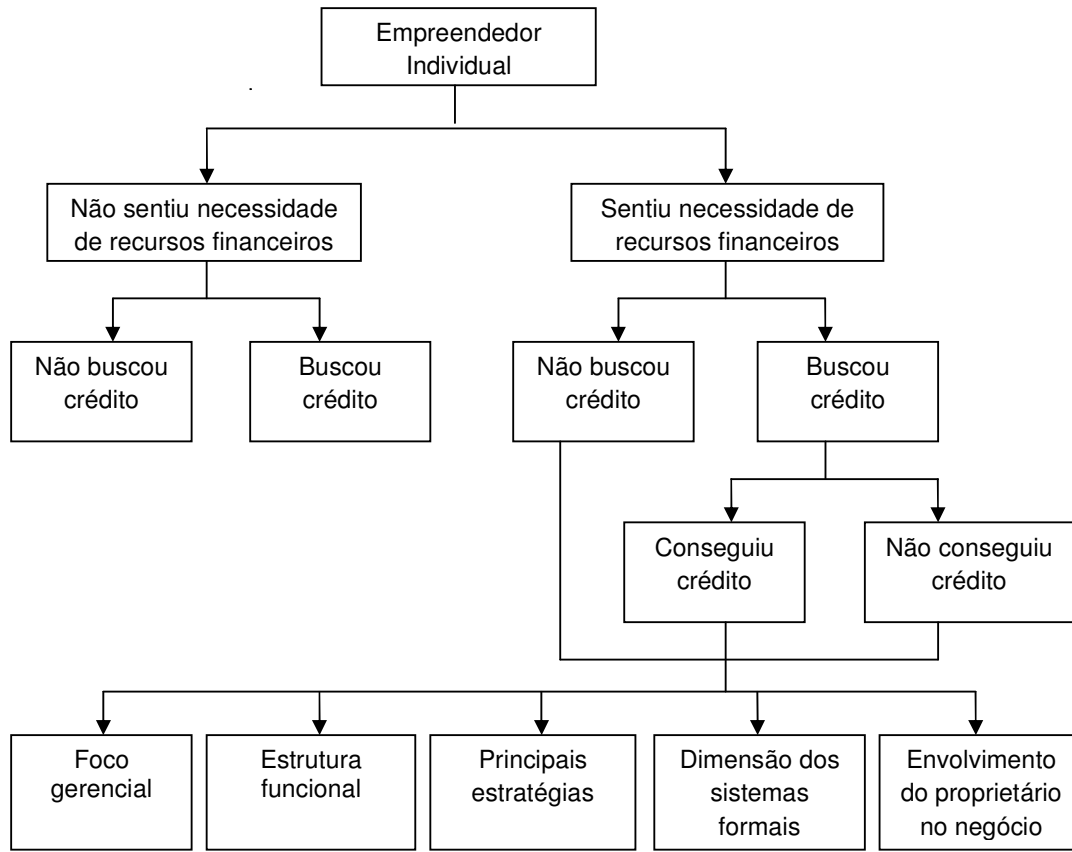


Figura 2- Desenho de pesquisa

Os procedimentos para a entrevista iniciaram-se pela formulação do questionário de pesquisa, que deu-se a partir das variáveis colhidas a partir da pesquisa ECINF (2003). Algumas destas variáveis foram utilizadas idênticas a pesquisa de origem, outras foram reformuladas e ainda inseriu-se algumas a partir da literatura estudada. O questionário foi concluído com 28 questões.

Três variáveis dependentes foram utilizadas para discriminar os empreendedores estudados. A primeira variável, formulada a partir de Penrose (2006), verifica se o empreendedor sentiu necessidade de recursos financeiros. A segunda variável seleciona os empreendedores que buscaram crédito dos que não buscaram, adaptada da pesquisa ECINF (2003). A terceira investiga se os empreendedores que buscaram crédito obtiveram empréstimo ou não, variável retirada da pesquisa de Allee e Yohn (2009).

A análise dos fatores gerenciais que influenciam no acesso ao crédito ocorreu apenas no grupo que percebeu necessidade de recursos financeiros no negócio,

ficando assim a amostra dividida em três grupos: os que não buscaram crédito, outros que buscaram crédito e foram favorecidos na solicitação de empréstimo e os que solicitaram, porém não receberam recursos financeiros.

Para cada um dos grupos, investigou-se os fatores gerenciais que estão relacionados com a busca e sucesso na obtenção de crédito. Para os fatores gerenciais, foram utilizadas variáveis independentes, baseadas na pesquisa de Churchill e Lewis (1983), divididas entre foco gerencial, estrutura funcional, principais estratégias, dimensão dos sistemas formais e envolvimento do proprietário no negócio. Cada fator foi considerado um bloco e suas variáveis estudadas individualmente.

Como variáveis para analisar o foco gerencial, selecionou-se as decisões e estratégias do empreendedor acerca da localização escolhida para a atividade, e decisões em relação às compras e vendas, retiradas da pesquisa ECINF (2003).

Para investigar sobre a estrutura funcional, indagou-se se este contratou funcionário, se das pessoas que trabalham com ele são pertencentes à família e a forma como ele toma as decisões gerenciais, criadas a partir de Churchill e Lewis (1983) e Penrose (2006).

Já em relação às principais estratégias foi utilizada uma variável que verifica gestor as perspectivas do empreendedor em relação ao futuro, extraída da pesquisa ECINF (2003). Formulou-se uma variável complementar para os que esperam crescimento, assinalem qual a proporção desta expectativa. Também se buscou medir em que área o empreendedor sentiu quais necessidades de recursos para investimento, se realmente investiu e sua fonte de recursos, baseadas na teoria do crescimento da firma de Penrose (2006). A variável de fonte de recursos foi reelaborada a partir da pesquisa Greco (2009), complementada pela instituição financeira requerida, variável esta utilizada apenas para análise exploratória.

Como variáveis do fator de dimensão dos sistemas formais da, selecionou-se questões que verificam se o empreendedor possui instrumentos de controle, se os utiliza como ferramenta para decisões gerenciais, a forma como fixam os preços e se buscam auxílio do contador, as duas últimas foram elaboradas a da pesquisa de Allee e Yohn (2009) e ECINF (2003). As duas primeiras foram elaboradas a partir da

informação de um entrevistado. Verificou-se então, com mais dois Empreendedores Individuais se este fato se repetia, optando-se assim por incorporar a questão, retornando aos já entrevistados para colhendo as respostas acerca destas questões.

Para analisar o envolvimento do proprietário no negócio adaptou-se da pesquisa ECINF (2003) variáveis para medir o tempo gasto com o negócio e se buscou cursos de aperfeiçoamento. A variável que verifica o tempo para levantar informações sobre o negócio antes de sua abertura foi extraída de Fillion (1999). O resultado final das variáveis selecionadas pode ser apreciado no Quadro 2.

Variável dependente	Descrição das variáveis utilizadas	N° questões
1. Acesso ao crédito	Variável que indica 1 se a empresa buscou crédito em 2010 ou 0 se não buscou. Outra variável que indica 1 se o empreendedor conseguiu crédito ou 0 não. E a última, 1 se sentiu necessidade de recursos financeiros para a atividade ou 0 se não sentiu.	3
Variáveis independentes		
2. Foco Gerencial	Três questões múltiplas, para perceber a definição de estratégias, como a escolha do local para a atividade, forma de aquisição de mercadorias e vendas.	3
3. Estrutura Funcional	Verifica se o empreendedor possui funcionários, se estes pertencem à família e outra como são tomadas as decisões gerenciais.	3
4. Principais estratégias	Variável que verifica a intenção do gestor para o negócio no futuro. Outra que questiona o nível de crescimento esperado. Variável para medir em que área o empreendedor tem necessitado de investimento, indicando intenção de permanência no mercado. Outras três para verificar se realmente investiu, qual a fonte de recursos e instituição.	6
5. Dimensão dos sistemas formais	Variáveis que verificam se o empreendedor busca auxílio do contador para controle, se utiliza de controles como ferramenta para as decisões gerenciais e a forma de fixação de preços	5
6. Envolvimento do proprietário no Negócio	Variáveis que verificam o tempo gasto pelo empreendedor no negócio (em horas semanais), e levantamento de informações sobre o negócio antes da abertura (em meses). Variável que verifica se o empreendedor buscou cursos de aperfeiçoamento na área do negócio.	3

Quadro 2 – Variáveis da pesquisa

Foram ainda inseridas variáveis que investigam características dos Microempreendedores individuais. Cinco variáveis foram selecionadas para tal: gênero, idade, nível de instrução, atividade exercida e benefícios que atraíram os entrevistados a formalizar-se. Esta última e a variável de escolaridade foram retiradas da pesquisa do SEBRAE (2007) e da Greco (2009), respectivamente. A

atividade do negócio foi elencada a partir dos dados retirados do arquivo da Junta Comercial e seus próprios critérios de divisão.

O processo da entrevista inicia por questões de abertura, no intuito de estabelecer contato com o entrevistado, estimulando seu interesse pela pesquisa - tais como a identificação da localização e horas de funcionamento semanal-, passando por questões que introduzem e outras que aprofundam a cerca do tópico de pesquisa. Estas possuem ramificações, que são usadas para orientar a sequência da pesquisa.

Os dados que a pesquisa busca serão baseados no parecer dos entrevistados. Para testar a confiabilidade do questionário, foram aplicados 17 pré-testes, como sugere Martins e Theóphilo (2007), de forma que se verifique a estrutura textual e lógica das perguntas, percebendo se possuem falhas, se estão bem formuladas, claras e objetivas. Os respondentes do pré-teste eram pequenos empreendedores, com as mesmas características dos respondentes da pesquisa, porém, informais. Foi decidido assim, para que não se perdesse ou influenciasse parte da amostra.

Os entrevistadores foram orientados a preencher, além do questionário, um controle, com opções de “marque X” para registrar se o microempreendedor foi entrevistado, não localizado, indisponível a responder ou se já fechou o estabelecimento. Neles constam o número de sequência do entrevistado, retirado do arquivo “Microempreendedores Três Lagoas filetype:pdf” - fornecido pela Junta Comercial do Mato Grosso do Sul -, o nome do empreendedor, seu endereço e atividade. Estes controles foram elaborados reunindo os entrevistados por bairro, ou grupos de bairros geograficamente pequenos. O modelo encontra-se no apêndice 3.

3.1 POPULAÇÃO E CARACTERÍSTICAS DA AMOSTRA

O estudo obterá resultados de uma amostra não probabilística intencional (BRUNI, 2008), que será realizada no conjunto de todos os Micro Empreendedores Individuais que estão instalados na cidade de Três Lagoas – MS, os quais migraram

para a opção tributária oferecida pela Lei Complementar 128/2008 a partir de janeiro de 2010, ou então tiveram suas empresas abertas a partir desta data.

O arquivo “Microempreendedores Três Lagoas filetype:pdf”, fornecido pela Junta Comercial de Três Lagoas – MS, elenca 316 MEIs entre os que abriram e mantiveram em funcionamento suas empresas entre janeiro e outubro de 2010. O arquivo dispõe além dos nomes, o CNPJ, os endereços e a descrição das atividades.

3.2 TRATAMENTO ESTATÍSTICO

A análise dos dados consiste no estudo quantitativo e qualitativo das variáveis dependentes verificando sua relação com variáveis independentes que caracterizam os fatores gerenciais.

O instrumento final foi composto conforme a representação descrita no Quadro 3.

BLOCOS	IDENTIFICAÇÃO DA QUESTÃO	ESCALA	ALTERNATIVAS	ESCOLHA
Variáveis dependentes	Desde que iniciou as atividades houve necessidade de recursos financeiros adicionais para investimento no negócio?	Nominal	2	Binária
	Você buscou em 2010 algum empréstimo ou financiamento para exercer a atividade?	Nominal	2	Binária
	Conseguiu o empréstimo?	Nominal	2	Binária

BLOCOS DAS VARIÁVEIS INDEPENDENTES	IDENTIFICAÇÃO DA QUESTÃO	ESCALA	ALTERNATIVAS	ESCOLHA
Foco Gerencial	Em que local você desenvolve sua(s) atividade(s)?	Nominal	3	Simples
	Normalmente suas vendas são:	Nominal	5	Simples
	Qual a forma mais frequente de pagamento da(s) matéria(s)-prima(s) e/ou mercadorias?	Nominal	5	Simples
Estrutura Funcional	Quantas pessoas trabalham no seu negócio além do proprietário?	Razão	Aberta	Simples
	Do total de pessoas que trabalham no seu negócio, quantos são da sua família?	Razão	Aberta	Simples
	Como são tomadas as decisões relativas ao negócio?	Nominal	3	Múltipla
Principais estratégias	Caso tenha havido necessidade de investimentos, quais foram os motivos que geraram a necessidade?	Nominal	5	Múltipla
	Houve investimento?	Nominal	2	Binária
	Caso tenha havido investimentos, qual a principal fonte de recursos utilizada?	Nominal	5	Simples
	Dentre as alternativas abaixo, qual a que melhor retrata seus planos para o futuro do negócio?	Nominal	6	Simples
	Como espera que seja o nível de crescimento nos próximos cinco anos:	Ordinal	3	Simples
Dimensão dos sistemas formais	Marque os tipos de controle que você possui:	Nominal	6	Múltipla
	Você conta com assistência de um contador para realizar o controle financeiro de sua atividade produtiva ou de serviços?	Nominal	2	Binária
	Qual a principal forma que você usa para fixar o preço de seus produtos ou serviços?	Nominal	6	Simples
	Você tem feito mensalmente o relatório disponível no Portal do Empreendedor de controle de compra e venda de mercadorias?	Ordinal	3	Simples
	Você utiliza este relatório como ferramenta de controle financeiro?	Nominal	2	Binária
Envolvimento do proprietário no Negócio	Você fez algum curso relacionado com a elaboração dos produtos ou prestação de serviços que realiza?	Nominal	2	Binária
	Quantas horas aproximadamente você trabalha em seu negócio por semana?	Ordinal	3	Simples
	Quanto meses aproximadamente você gastou na obtenção de informações sobre o negócio ou estudando o setor antes de iniciar a atividade?	Ordinal	3	Simples

Quadro 3 - Questões finais do formulário de entrevistas

As questões de perfil, no intuito de verificar as principais características da amostra, apresentam-se no Quadro 4. Esta análise foi realizada a partir de todos os casos recolhidos.

BLOCO	IDENTIFICAÇÃO DA QUESTÃO	ESCALA	ALTERNATIVAS	ESCOLHA
Perfil	Gênero	Nominal	2	Binária
	Idade	Ordinal	5	Simple
	Escolaridade	Ordinal	9	Simple
	Qual a principal atividade que desenvolve?	Nominal	Aberta	Simple
	Da lista abaixo quais destes benefícios levaram você a formalizar-se?	Nominal	12	Simple

Quadro 4 - Questões finais do formulário de entrevistas (Perfil)

Os resultados foram analisados inicialmente por meio de estatística descritiva com o objetivo de identificar a ocorrência, tanto de perfil, quanto das características dos fatores gerenciais encontradas nos resultados dos respondentes.

Uma vez que as variáveis no estudo final assumiram características diferenciadas quanto à escala de medida e número de alternativas optou-se por realizar testes não-paramétricos apropriados a cada tipo de variável (nominal ou ordinal) (MAROCO, 2007).

Selecionou-se para a análise das variáveis de escala nominal a Análise de Correspondência, pois serve para quantificar dados qualitativos encontrados em variáveis nominais (HAIR Jr, *et al*, 2007). Esta é uma técnica de interdependência que facilita a análise reduzindo a classificação dos objetos dimensionalmente em um conjunto de atributos criando um mapeamento perceptual de objetos.

Voltada para estudo de dados não-paramétricos e relações não-lineares, esta técnica emprega uma tabela de contingência, fornecendo a tabulação cruzada de duas variáveis categóricas para padronizar frequência e formar base para associações, por meio do uso da técnica do qui-quadrado, “O qui-quadrado é uma medida padronizada de frequências reais de células comparadas com frequências esperadas de células” (HAIR Jr, *et al*, 2007, p. 441). Sua fórmula pode ser assim representada:

$$\chi^2 = \sum_{l=1}^L \sum_{j=1}^k \frac{(O_{lj} - E_{lj})^2}{E_{lj}} \quad (1)$$

Onde:

$$E = \frac{TL \times TC}{GT}$$

E

TL = Total da Linha, TC = Total da Coluna e GT = Grande total.

A partir do teste formulou-se as seguintes hipóteses, que medem a significância do modelo a cada uma das variáveis propostas.

H₀ = as variáveis são independentes, não associadas

H₁ = as variáveis são dependentes, estão associadas

A associação representada pelas distâncias do qui-quadrado determina a distância métrica para que a Análise de Correspondência crie dimensões ortogonais sobre as quais as categorias podem ser colocadas. O programa de estatística introduz uma medida chamada “inércia”, que mede a variação explicada e está diretamente relacionada ao autovalor (HAIR Jr, *et al*, 2007).

O teste não-paramétrico de Escalonamento Multidimensional foi adotado para a análise das variáveis de escala nominal e escolha múltipla. “O escalonamento multidimensional, também conhecido como mapeamento perceptual, é um procedimento que permite determinar a imagem relativa percebida de um conjunto de objetos” (HAIR Jr, *et al*, 2007, p. 423).

Esta técnica permite analisar percepções e preferências de indivíduos em um mapa, com representações geométricas, em duas ou mais dimensões, definidos pelas suas distâncias representadas no espaço multidimensional (HAIR Jr, *et al*, 2007). A técnica formula uma matriz de dados gera um mapa espacial, criando padrões espaciais multidimensionais onde os itens similares ficam próximos no espaço multidimensional e os itens que são percebidos como não similares, ficam afastados (COOPER E SCHINDLER, 2003).

No intuito ainda de verificar motivos que expliquem opções selecionadas pelos respondentes, na análise de duas variáveis de razão, optou-se adotar-se o

coeficiente de correlação posto-ordem de Spearman, pois serve de medida de associação entre duas variáveis, o qual requer que “ambas as variáveis sejam medidas pelo menos em uma escala ordinal, de modo que os objetos ou indivíduos em estudo possam ser dispostos em postos em duas séries ordenadas” (SIEGEL, 2006, p. 266). O *coeficiente de correlação posto-ordem de Spearman*, pode ser assim representado:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

Onde D é a diferença entre os correspondentes valores de x e y . E N é o número de casos. Para obter os resultados, as análises foram realizadas com utilização de software estatístico.

4 DISCUSSÃO E ANÁLISE DE DADOS

Na presente sessão apresenta-se os dados obtidos na pesquisa que buscam responde o problema a que a pesquisa pretende responder: “Quais fatores gerenciais in no acesso ao crédito dos Empreendedores Individuais?”.

4.1 DETERMIANTES DO ACESSO AO CRÉDITO

Foram encontrados 217 empreendedores no endereço constante na lista oferecida pela Junta Comercial, totalizando aproximadamente 70% da população selecionada. Onze estabelecimentos foram certificados pelos proprietários como fechados, por não exercem mais a atividade. Os controles constando os empreendimentos visitados encontram-se organizados por bairro, no anexo.

Tabela 1 – Entrevistas

	CONTROLE DAS ENTREVISTAS	%
Total de Empreendedores Individuais do município	316	100,00
Não encontrados	84	26,58
Não quiseram responder	4	1,27
Fechado estabelecimento	11	3,48
Entrevistados	217	68,67

A análise dos possíveis determinantes do acesso ao crédito ocorreu partindo das variáveis que investigam se os entrevistados buscaram crédito bancário. Dentre os que buscaram, foram ainda distribuídos entre os que conseguiram e os que não. Foi encontrado como resultado, dentre os 217 entrevistados que responderam a questão, 49 buscaram crédito, ou seja, 22,58%, e destes, 39 conseguiram empréstimo, que totalizam 17,97% dos entrevistados.

Comparando-se, percebemos um crescimento no acesso ao crédito, baseando nos resultados da pesquisa ECINF (2003) feita pelo IBGE, com empreendedores informais no ano de 2003. A pesquisa investigou 10.335.962 empreendedores informais brasileiros quando ainda não possuíam o benefício da legislação, destes, 626.617 conseguiram crédito, ou seja, 6,06%. Percebemos que,

para os MEIs investigados, a opção pela formalização e obtenção de CNPJ comprovadamente beneficiou o acesso ao crédito em 11,91%.

Tabela 2 – Acesso ao crédito

	NÃO	%	SIM	%	TOTAL
Buscou empréstimo	168	77,42	49	22,58	217
Conseguiu Empréstimo	10	20,41	39	79,59	49

A proporção da busca por crédito torna-se relevante quando existe necessidade de recursos, pois do total de Empreendedores Individuais entrevistados, 128 sentiram necessidade de recursos para investimento no negócio, e 44 deles buscaram crédito (34,38%) e 35 conseguiram (79,55%), como pode ser percebido na Figura 4. Esta constitui-se a amostra da pesquisa.

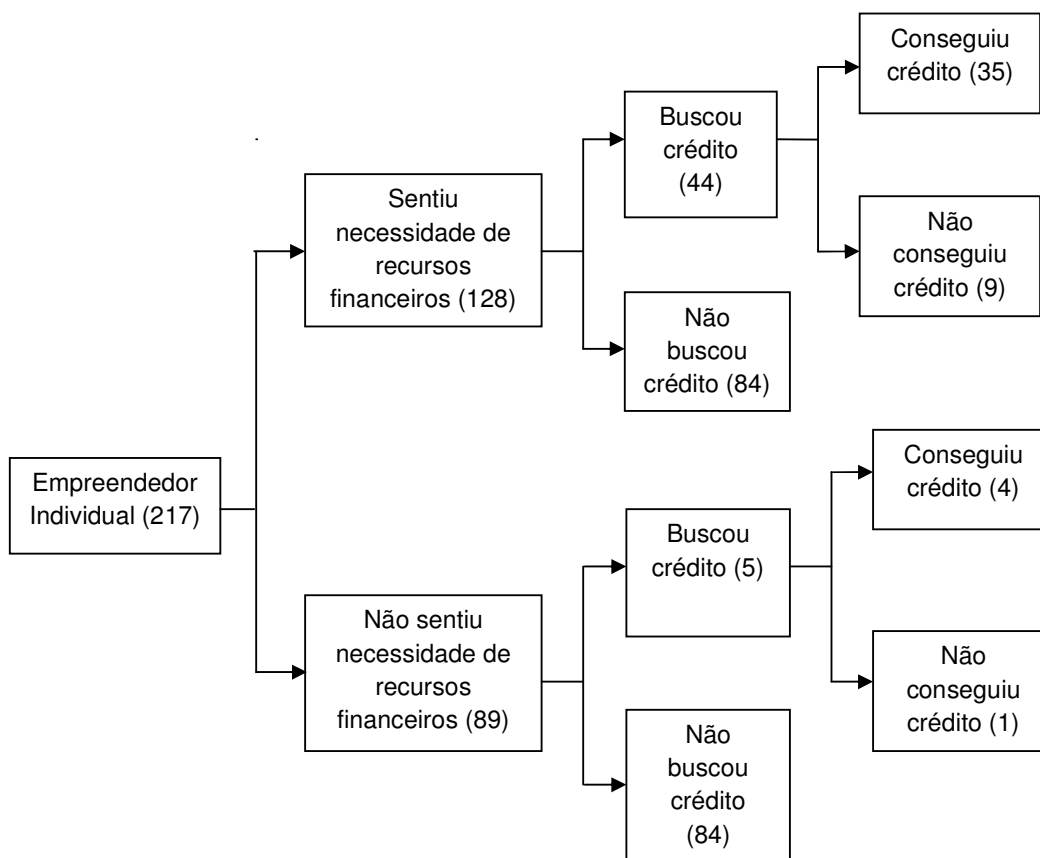


Figura 3 – Resultados da amostra selecionada

Dos 89 que não sentiram necessidade de recursos para investimento no negócio, 5 buscaram crédito e 4 conseguiram. A busca por crédito só ocorreu com 5,

62% dentre os que não perceberam falta de recursos para investimentos, enquanto entre os empreendedores que sentiram necessidade de recursos financeiros, 34,38% buscaram crédito no intuito de suprir esta necessidade. Percebe-se, aqui, que a necessidade de recursos tem sido um fator determinante para a busca de empréstimos, também confirmada pelo teste do qui-quadrado qui-quadrado ($\chi^2 = 24,852$; p-valor = 0,000; gl= 216). Entretanto, quando analisada a necessidade de investimento em relação à obtenção do crédito, não existe diferença entre os resultados dos dois grupos. Ambos tiveram 80% de êxito quando solicitado empréstimo. O teste do qui-quadrado entre estas variáveis resultou em $\chi^2 = 0,001$; p-valor = 1,000, com gl= 48.

Quando um empreendedor informal decide formalizar-se, presume-se que a sua decisão levou em conta um conjunto de vantagens e benefícios para tal. No presente estudo foram estimados dez benefícios que os respondentes poderiam escolher, com a possibilidade de se escolher um ou mais benefícios vislumbrados, que o motivaram à formalizar-se.

Na análise dos 217 casos, onde os entrevistados poderiam marcar mais de uma opção, percebe-se que a detenção do CNPJ foi a escolha mais assinalada, com 53%, seguida pela possibilidade de Nota Fiscal, com 47,93%.

A percepção pela necessidade de crédito observa-se como terceira opção, com 26,73%, onde o crédito seria motivo de abertura da empresa no formato de MEI. Os resultados podem ser visualizados na Tabela 3.

Tabela 3 - Benefícios da Legislação

	NÃO	%		SIM	%	TOTAL
Acesso ao Crédito	159	73,27		58	26,73	217
Aposentadoria	188	86,64		29	13,36	217
CNPJ	102	47,00		115	53,00	217
Seguro Acidente Trabalho	196	90,32		21	9,68	217
Não ter mercadorias apreendidas	199	91,71		18	8,29	217
Seguro Reclusão	213	98,16		4	1,84	217
Licença Maternidade	199	91,71		18	8,29	217
Pensão morte	208	95,85		9	4,15	217
Nota Fiscal	113	52,07		104	47,93	217
Crédito Fornecedores	164	75,58		53	24,42	217
Todas	179	82,49		38	17,51	217
Nenhuma	213	98,16		4	1,84	217

Acrescenta-se que o acesso ao crédito foi o benefício escolhido por 58 MEIs, assim distribuídos: 48,3%, do gênero masculino e 51,7%, do feminino. Destes 58, apenas 14 concluíram seu intento no ano de 2010. Enquanto outros 35 buscaram crédito sem possuírem esta intenção quando da abertura do negócio. Este fato pode ser percebido na Tabela 4.

Tabela 4 – Busca por crédito

		BUSCOU EMPRÉSTIMO				TOTAL	%
		SIM	%	NÃO	%		
Buscavam facilidade ao crédito	Não	35	71,43	124	73,81	159	73,27
	Sim	14	28,57	44	26,19	58	26,73
Total		49	100,00	168	100,00	217	100,00

Optou-se por mapear também as características dos MEIs baseadas nas escolhas de benefícios. Para isso foi realizado o teste de escalonamento multidimensional. A medida utilizada foi a distância euclidiana binária em duas dimensões, entre variáveis, criada a partir dos dados. O Stress obtido foi de 0,05507, com r^2 de 0,99324, representando um ajuste bastante satisfatório. Foram analisados 216 casos.

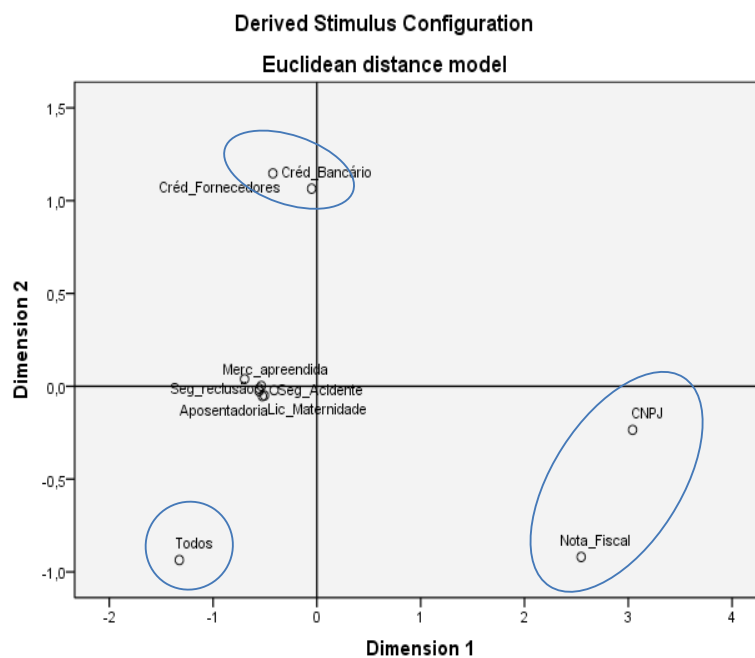


Figura 4 – Mapa do escalonamento dos benefícios

Na dimensão 1, conforme pode ser observado na Figura 1, em um extremo ficaram escalonados os MEIs que tiveram como principal motivo para a formalização ter CNPJ e, em outro extremo ficaram situados aqueles que apontaram todos os benefícios elencados como o motivo de formalização.

Na dimensão 2 ficaram retidos os MEIs, cujo motivo principal para formalização foi a obtenção de crédito junto à bancos e a fornecedores. Os demais benefícios não apresentaram distâncias significativas na matriz de dissimilaridade.

Observa-se a existência de três grupos dissimilares com relação às vantagens e benefícios motivadores da formalização. Para o primeiro grupo da dimensão 1, ter CNPJ e Nota Fiscal foi o fator motivador, enquanto que para o segundo grupo da primeira dimensão, todos os benefícios constituíram o fator motivador.

Na dimensão 2 está o grupo cujos benefícios alegados para formalização foram a obtenção de crédito junto à bancos e/ou fornecedores. Adicionalmente também pode ser verificado que “Todos os benefícios” e “Ter Nota Fiscal” apresentaram-se dissimilares tanto na dimensão 1 como na dimensão 2.

Para os demais 44 empreendedores que não chegaram a buscar financiamento bancário para o negócio, apesar de intencionados, encontramos uma possível justificativa no trabalho de Neri e Giovanini (2005), que acredita ocorrer devido a ausência das garantias exigidas pelos bancos, também chamado de colateral.

A insuficiência de bens, ausência de Contador que ateste sua situação financeira, avalista e até o CPF constante na lista da Centralização dos Serviços Bancários S/A (SERASA) foram encontrados como exigências nesta pesquisa e podem também compor fatores que justifiquem. Outra causa pode estar relacionada à divulgação das linhas de crédito disponíveis no mercado, ou ao tempo que estes Empreendedores têm de abertura do negócio.

4.1.1 Demanda de crédito aos MEIs

A pesquisa efetuada nos bancos que possuem agência no município estudado apresentou como resultado que, em decorrência da Lei do Microempreendedor Individual, os bancos buscaram adequar-se a este novo perfil

de empreendedor, que, apesar de possuir caráter de Pessoa Jurídica, auferir uma receita extremamente baixa.

Foram entrevistados os bancos públicos: Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal; as cooperativas de crédito: o Sistema de Crédito Cooperativo - SICREDI e o Banco da Gente (Instituição de Microcrédito); e os bancos privados: Banco HSBC, Banco Itaú, Banco Santander e Banco Bradesco.

Ambas as Cooperativas de crédito são Organização de Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP e são organizações sem fins lucrativos. As demais instituições financeiras investigadas promovem outras linhas de empréstimos, com objetivos lucrativos, por meio de concessão de pequenos valores.

As cooperativas de crédito se destacam por maiores valores e menores juros, por oferecerem Microcrédito. As duas cooperativas dispõem desta linha de crédito, provinda do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO. Os bancos públicos Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal preparam-se para ofertar esta linha a partir de 2012.

As linhas são disponibilizadas para Pessoas Físicas e Jurídicas, Empreendimentos de atividades produtivas de pequeno porte com renda até R\$ 240.000,00. De acordo com Penrose (2006) a ampliação do capital de giro e de equipamentos contribui para o crescimento das pequenas empresas.

O Banco SICREDI e o Banco da Gente oferecem três linhas de Microcrédito: a primeira para capital de giro - para aquisição de estoques e matéria-prima-, outra para investimentos - máquinas, equipamento, melhorias e ampliação das instalações - e uma terceira, que mixa capital de giro e investimento (50% para cada um).

Apesar de oferecerem as mesmas linhas, são encontradas diferenças nos valores e juros entre estes bancos. No Quadro 5, estão incluídos os bancos, as linhas, valores disponíveis e taxas de juros.

BANCO	OBJETIVO	VALOR DISPONÍVEL	PRAZO E FORMA DE PAGAMENTO	ENCARGOS
SICREDI	Capital de Giro	R\$ 7.500,00	Máx. 36 meses, em parcelas mensais, carência de 3 meses.	TAC até 3% sobre o valor do financiamento, Juros pré-fixados 2,5% a. m. Sem IOF
	Investimento Fixo	R\$ 15.000,00	Máx. 36 meses, em parcelas mensais, carência de 3 meses.	TAC até 3% sobre o valor do financiamento, Juros pré-fixados 2,5% a. m. Sem IOF
	Investimento Mixo	R\$ 15.000,00	Máx. 36 meses, em parcelas mensais, carência de 3 meses.	TAC até 3% sobre o valor do financiamento, Juros pré-fixados 2,5% a. m. Sem IOF
BANCO DA GENTE	Capital de Giro	R\$ 4.000,00	Máx. 15 meses, parcelas mensais	Juros pré-fixados 1,9% a. m. Sem IOF
	Investimento Fixo	R\$ 6.000,00	Máx. 24 dias, parcelas mensais, carência de 3 meses.	Juros pré-fixados 1,9% a. m. Sem IOF
	Investimento Mixo	R\$ 8.000,00	Máx. 24 meses, parcelas mensais, carência de 3 meses.	Juros pré-fixados 1,9% a. m. Sem IOF

Quadro 5 - Microcrédito
Fonte: Bancos entrevistados da pesquisa.

Comparando-se os valores oferecidos para Capital de Giro, da linha de Microcrédito, apresentada no quadro acima, conclui-se que variam entre R\$ 4.000,00 e R\$ 7.500,00 e de Investimento, de R\$ 6.000,00 a R\$ 15.000,00. Os prazos de pagamento estão entre dois a três anos. Os juros do Banco da Gente são os menores, com 1,9% ao mês, porém o valor total disponível é o menor do mercado, as parcelas mais altas e não oferece carência na linha para capital de giro.

Já quando o assunto são as garantias para que os bancos liberem o empréstimo, percebe-se que o nível de exigências é bastante alto. Há muito em comum entre as documentações solicitadas e procedimentos.

Para disponibilizar de Microcrédito, o empreendedor deve possuir um avalista com renda fixa comprovada. Nenhum dos bancos exige previsão de faturamento ou alguma forma de relatório financeiro, assinado por um Contador, bem como não penhoram os investimentos negociados como forma de garantia para o empréstimo. Ocorre, no entanto, vistoria e acompanhamento do empreendimento e projeto financiado. A documentação exigida inclui apenas certificado de Empreendedor. O Banco SICREDI, exige ainda o Alvará da prefeitura e de bombeiro. No caso da linha

para investimentos fixos, ainda é exigido a Nota Fiscal de compra do bem, caso do SICREDI, ou três orçamentos, no caso do Banco da Gente.

Foi encontrado nos resultados oferecidos pelos bancos o plano de crédito oferecido pelo Fundo Constitucional do Centro-Oeste (FCO), que possui características semelhantes ao Microcrédito. Operado pelo Banco do Brasil, este recurso, foi aprovado em 25 de março deste ano para o Empreendedor Individual em reunião do Conselho Deliberativo do Fundo do Desenvolvimento do Centro-Oeste (Condel/FCO) (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2011).

Da mesma forma que o Microcrédito, existe as mesmas três linhas de financiamento, para capital de giro, investimentos e mista, sendo a primeira no valor de R\$ 5.000,00 e as duas ultimas de 15.000,00. A linha Capital de Giro tem carência de carência um ano e pagamento mensal em três anos. As linhas de Investimento e Mista têm carência de três anos, seu pagamento é mensal e em até 12 anos. Nestes casos é exigido um projeto de viabilidade. Nas três linhas o juro é de 6,75% a.a. e se oferece um bônus de adimplência que reduz 15% do valor total dos juros. Para acesso aos financiamentos, será preciso avalista ou fiador com renda comprovada.

Também foram investigadas outras linhas de crédito que os bancos disponibilizam aos Empreendedores Individuais. Os bancos que operam com este perfil de empresa são: Banco Bradesco, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco HSBC e Banco Santander. O Banco Itaú não oferece sequer conta corrente, pois ainda não há plano de financiamento do banco para estes empresários.

No quadro que se encontra no apêndice 1, pode ser visto os bancos, as linhas, valores disponíveis, prazo e forma de pagamento, os encargos, garantias exigidas e demais vantagens oferecidas.

Dentre os bancos públicos, destaca-se o Banco do Brasil, que oferece apenas financiamento para capital de giro, no entanto, o valor pode chegar a R\$ 5.000,00, carência de 59 dias e parcelas em até 24 meses. Seus juros são também os menores do mercado, que variam entre 1,89% e 2,45% a.m., dependendo do valor e tempo de abertura da empresa. A única garantia exigida é que a empresa esteja aberta há um mês.

O Banco Bradesco possui o maior juro, de 5,98% para limite de conta corrente e para limite de cheque, 7,6% a. m., ambos acrescidos de IOF. Dispõe do menor valor (R\$ 500,00) oferecido no mercado e maior exigência de garantias: um relatório de previsão de faturamento assinado pelo Contador. Porém o financiamento pode ocorrer em até 36 parcelas e a carência é de 60 dias.

Os baixos valores oferecidos para empréstimo confirmam a afirmação de Wood (1975) de que, quanto menor o capital da empresa, menor o valor do empréstimo e, portanto, mais lento seu crescimento.

Não há destaque como banco público para as linhas de crédito oferecidas pela Caixa Econômica Federal, pois, ele pede como garantia uma Formalização de Cédula de Crédito Bancário (CCB) assinada pelo sócio-gerente e demais sócios como co-devedores. Por critério da agência ainda pode ser solicitado avalista. Seus juros são prefixados, porém medianos, de 2,87% a. m. para limite de cheque e 2,72% a. m. para capital de giro. Os valores também não são atrativos, iniciam com R\$ 300,00 e R\$ 1.000,00, respectivamente. Os bancos particulares oferecem prazos maiores. Porém a Caixa possui as maiores informações pela internet e maior rapidez no acesso ao crédito por ser limite pré-aprovado via internet.

Dentre os bancos particulares destaca-se o Banco Santander, por ser o único a oferecer a uma linha de antecipação de recebíveis e cinco dias sem juros após data limite de pagamento. Outra inovação é a opção de uso de máquina para cartão de crédito, que se utiliza do giro financeiro desta como garantia, reduzindo o juro para 3,5%. Este banco ainda possui as menores taxas de juros dentre os particulares e um site exclusivo para orientação aos empreendedores, que vai desde controle de custo até noções de marketing (SANTANDEREMPREENDEDOR, 2011).

Importante aqui ressaltar que, apesar das atraentes as ofertas do Microcrédito, estas linhas foram disponibilizadas pelos bancos, especificamente para os Empreendedores Individuais apenas a partir de 2011 no município investigado, limitando para os empresários entrevistados apenas as demais linhas de crédito oferecidas pelos bancos.

4.1.2 Características dos MEIs

Com a finalidade de se traçar o perfil dos Microempreendedores Individuais do município de Três Lagoas, foi inserido no instrumento de pesquisa questões de idade, escolaridade e benefícios da Legislação que atraíram o empreendedor a formalizar-se. A atividade principal e gênero dos respondentes foram fornecidos pela Junta Comercial, além dos nomes e CNPJ. Foram obtidas 217 observações.

Pesquisas envolvendo fatores de crescimento das pequenas empresas têm estudado a comparação entre o gênero de seus respondentes. Em seus resultados há grande potencial nesta distribuição, afirma Kirkwood (2009). Ahmed (2009) comenta que ao desenvolver o microcrédito para a erradicação da pobreza em Bangladesh, Yunos beneficiou amplamente mais as mulheres, pois a elas pertencem cerca de 90% dos pequenos empreendimentos. Allee e Yohn (2009) concluíram que as mulheres que possuem pequenas empresas nos Estados Unidos têm menos propensão de lhe ser recusado crédito.

A tendência brasileira do pequeno empreendedor tem se mostrado para uma distribuição com maioria homens, contrariando os resultados de Yunos (1999). A pesquisa ECINF (2003) os entrevistou quando ainda não existia a opção de formalização como Empreendedores Individuais, e obteve em seus resultados que 66 % de proprietários das empresas do setor informal eram do gênero masculino. Fato confirmado por Silva, Silva e Rezende (2010), verificado no estudo com MEIs formalizados que encontrou 54% de homens entre os entrevistados. Seus entrevistados juntos possuíam, também, a faixa etária média entre 33 a 44 anos (51%).

Neste estudo, das 217 entrevistas obtidas, 120 são homens (55%) e 98 mulheres (45%), sendo que entre os que buscaram crédito bancário não houve também grandes diferenciais, 12,9 % para os homens e 9,7% de mulheres. Dentre os que obtiveram êxito no crédito, foi encontrado o mesmo resultado de Allee e Yohn (2009), onde as mulheres tiveram menos crédito negado, com 40%. Entretanto, não foi encontrado associação entre as variáveis de crédito e gênero ($\chi^2 = 3,573$; p-valor = 0,311; gl= 216).

A idade predominante entre os respondentes homens foi de 42%, com 41 até 50 anos, seguidos por 27,7% dos que afirmam ter entre 31 e 40 anos. Já as mulheres possuem, em sua maioria, entre 31 e 40 anos, faixa etária que totaliza 49% delas, e ainda com relevância encontram-se as que possuem de 41 a 50 anos, somando 30,6%, do gênero feminino, indicado na Figura 6.

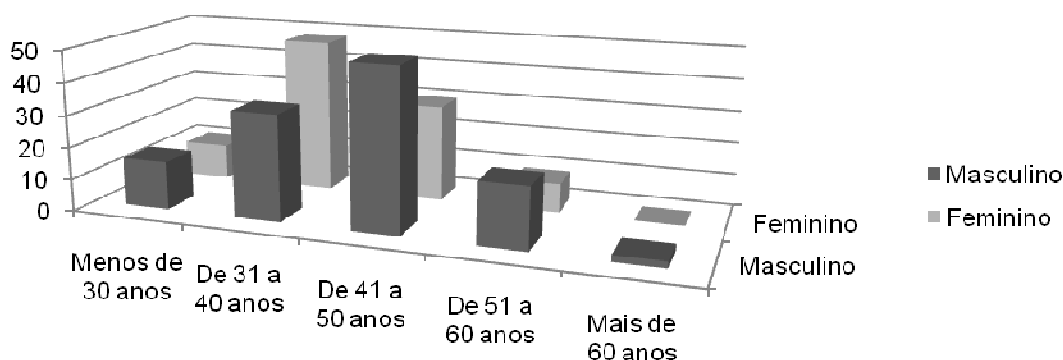


Figura 5 – Idade

Quando indagados em relação à busca de crédito, a faixa etária de 41 a 50 anos apresentou maior interesse, com 38,78%. A mesma faixa também foi a que mais conseguiu crédito. Os respondentes com idade entre 41 e 60 anos encontraram maior dificuldade em obter crédito, fato que pode ser percebido na Tabela 5. Entretanto, o teste de qui-quadrado não apresentou relação entre idade e acesso ao crédito ($\chi^2 = 11,201$; p-valor = 0,512; gl= 216).

Tabela 5 – Idade em relação ao acesso ao crédito

IDADE	BUSCOU EMPRÉSTIMO				SOMA	%	CONSEGUIU EMPRÉSTIMO				SOMA	%
	SIM	%	NÃO	%			SIM	%	NÃO	%		
Menos de 30 anos	6	12,24	19	11,38	25	11,57	4	10,26	2	20,00	6	12,24
De 31 a 40 anos	17	34,69	64	38,32	81	37,50	15	38,46	2	20,00	17	34,69
De 41 a 50 anos	19	38,78	61	36,53	80	37,04	16	41,03	3	30,00	19	38,78
De 51 a 60 anos	7	14,29	21	12,57	28	12,96	4	10,26	3	30,00	7	14,29
Mais de 60 anos	0	0,00	2	1,20	2	0,93	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Total	49	100	167	100	216	100	39	100	10	100	49	100

Investigados acerca da escolaridade, 30,41% dos respondentes indicaram possuir ensino médio completo, 23,96% ensino médio incompleto e 22,58% ensino fundamental completo, resultados que podem ser vistos na Figura 3. Com menor porcentagem encontramos os entrevistados que cursaram até o ensino fundamental incompleto (9,22%), ensino superior incompleto (4,15%), curso técnico e ensino superior completo (ambos com 3,69%), além dos 1,84% de analfabeto e 0,46% de pós-graduados.

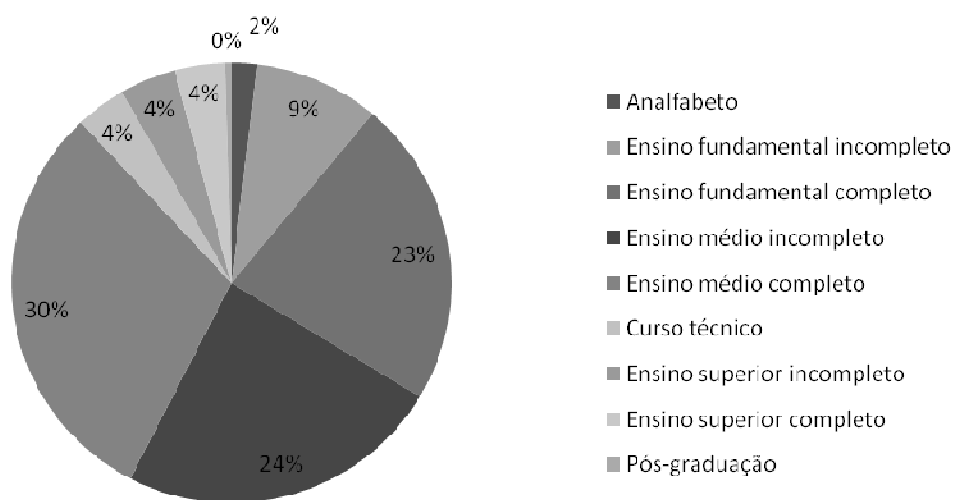


Figura 6 – Escolaridade

Kirkwood (2009) acredita que fatores individuais, como a educação podem ser racionados com as aspirações de crescimento do proprietário, e que especialmente pessoas com baixa escolaridade tendem a não desejar alto crescimento para suas empresas. Penrose (2005) acredita que o crédito pode ser uma das mais importantes ferramentas para o crescimento da pequena empresa, e a busca pelo crédito indica o desejo de crescimento.

Na Tabela 6 percebe-se que homens com ensino fundamental completo, foram os que mais buscaram crédito, com 39,29% dentre os MEIs entrevistados. Dentre as mulheres entrevistadas, as que mais buscaram crédito possuíam ensino médio completo, com 30%.

Tabela 6 – Escolaridade e a busca por crédito

ESCOLARIDADE	BUSCOU EMPRÉSTIMO											
	MASCULINO						FEMININO					
	Sim	%	Não	%	Total	%	Sim	%	Não	%	Total	%
Analfabeto	0	0,00	2	2,17	2	1,67	0	0,00	2	2,63	2	2,08
Ensino fundamental incompleto	1	3,57	12	13,04	13	10,83	2	10,00	5	6,58	7	7,29
Ensino fundamental completo	11	39,29	20	21,74	31	25,83	5	25,00	13	17,11	18	18,75
Ensino médio incompleto	10	35,71	22	23,91	32	26,67	3	15,00	16	21,05	19	19,79
Ensino médio completo	4	14,29	24	26,09	28	23,33	6	30,00	32	42,11	38	39,58
Curso técnico	2	7,14	5	5,43	7	5,83	0	0,00	1	1,32	1	1,04
Ensino superior incompleto	0	0,00	5	5,43	5	4,17	1	5,00	3	3,95	4	4,17
Ensino superior completo	0	0,00	2	2,17	2	1,67	3	15,00	3	3,95	6	6,25
Pós-graduação	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,32	1	1,04
Total	28	100	92	100	120	100	20	100	76	100	96	100

A Tabela 7 indica que, dentre os que conseguiram crédito, as maiores incidências entre as mulheres estão nas que possuem ensino fundamental completo (31,25%) e entre os homens, os que não concluíram ensino médio (40,91%).

Tabela 7 – Escolaridade e a obtenção de crédito

ESCOLARIDADE	CONSEGUIU EMPRÉSTIMO											
	MASCULINO						FEMININO					
	Sim	%	Não	%	Total	%	Sim	%	Não	%	Total	%
Analfabeto	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Ensino fundamental incompleto	0	0,00	1	16,67	1	3,57	2	12,5	0	0,00	2	10,00
Ensino fundamental completo	7	31,82	4	66,67	11	39,29	5	31,25	0	0,00	5	25,00
Ensino médio incompleto	9	40,91	1	16,67	10	35,71	3	18,75	0	0,00	3	15,00
Ensino médio completo	4	18,18	0	0,00	4	14,29	3	18,75	3	75,00	6	30,00
Curso técnico	2	9,09	0	0,00	2	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Ensino superior incompleto	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	25,00	1	5,00
Ensino superior completo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	3	18,75	0	0,00	3	15,00
Pós-graduação	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Total	22	100	6	100	28	100	16	100	4	100	20	100

Os resultados em relação à busca por crédito invertem-se, pois as mulheres com menos escolaridade tendem a obter mais crédito do que as com mais tempo de estudo que buscaram por ele, enquanto os homens com maior escolaridade tendem a obter mais crédito do que a média que o buscou.

O resultado estatístico entre as variáveis “escolaridade” e “acesso ao crédito”, por meio do teste de qui-quadrado apresentaram um $\chi^2 = 34,980$, p-valor = 0,069 e gl= 216. Esta significância não enquadra a escolaridade como uma característica relacionada à busca ou obtenção de crédito.

Ainda no intuito de conhecer as características das empresas, inferiu-se nos dados fornecidos pela Junta Comercial, para extrair as atividades dos empreendimentos. A Figura 8 demonstra as atividades que se encontram em destaque. A primeira delas, com 33%, as atividades de comércio, em segundo, as atividades de instalações e manutenções em geral, com 11,9%, seguidas pelos restaurantes e similares, com 10,6% e as atividades de estética e beleza, com 9,6%.



Figura 7 – Atividades

Fonte: Adaptado do arquivo “Microempreendedores Três Lagoas filetype:pdf”

Das atividades que demonstraram interesse pela busca ao crédito, destacam-se o Comércio varejista, com 32,65%, seguida pelos Restaurantes e similares, com 20,41%. Com resultados bastante próximos, as atividades que mais obtiveram empréstimo, foi a de Comércio, com 33,33% e os Restaurantes, com 23,08 %, proporcionalmente às atividades desenvolvidas pelos MEIs entrevistados.

Não foi encontrada significância estatística nos resultados de qui-quadrado entre busca ou acesso ao crédito e a variável “atividade” ($\chi^2 = 8,834$; p-valor = 1,000; gl= 216). O resultado indica que a atividade exercida pelo Microempreendedor Individual não influencia no acesso ao crédito.

Considerando a média de 79, 65% de aprovação do crédito, podemos observar que, além das atividades mais comuns aos Empreendedores Individuais, a obtenção de crédito foi alavancada pelas pequenas Indústrias, que produzem confecção, artefatos em madeira e couro.

Tabela 8 – Atividade e acesso ao crédito

ATIVIDADES	BUSCOU CRÉDITO	%	CONSEGUIU CRÉDITO	%
Fabricação de alimentos	3	6,12	2	5,13
Confecção	2	4,08	2	5,13
Fabricação de artefatos de couro	1	2,04	1	2,56
Fabricação de artefatos de madeira	1	2,04	1	2,56
Fabricação de artefatos de metal	3	6,12	2	5,13
Fabricação de móveis	3	6,12	3	7,69
Instalação e manutenção em geral	2	4,08	1	2,56
Serviços em veículos automotores	4	8,16	3	7,69
Comércio varejista em geral	16	32,65	13	33,33
Restaurantes e similares	10	20,41	9	23,08
Reparação e manut. de equipamentos	1	2,04	1	2,56
Atividades de estética	3	6,12	1	2,56
Totais	49	100	39	100

4.1.3 Foco gerencial

Para analisar o foco que o Empreendedor Individual gerencia seu negócio, verificou-se três decisões estratégicas, comum a todas as atividades relacionadas ao MEI. A primeira delas é a localização escolhida para a empresa no mercado, buscando relacioná-la à obtenção de crédito, resultado encontrado por Audretsch e Dohse (2007) em sua pesquisa. As seguintes estão relacionadas às aquisições de mercadoria ou matéria-prima as vendas destas.

Dos 128 empreendedores que sentiram necessidade de recursos financeiros, 46, ou seja, 35,94% dos entrevistados afirmaram manterem suas atividades em sua própria residência. Outros 58 (45,31%) Empreendedores Individuais possuem local específico para desenvolver seu negócio e ainda 24 (18,75%) trabalham como ambulantes. A Tabela 9 indica que a atividade que mais obteve empréstimo, quando buscado, foram os que têm sua atividade fora de sua residência, com 62,86% de êxito. Os empreendedores que mantêm seu negócio na sua própria casa obtiveram 34,29% de resultados positivos, enquanto os ambulantes foram os que menos receberam empréstimos, com 2,86%.

Tabela 9 – Local de atividade e acesso ao crédito

CRÉDITO	LOCAL						
	Residência	%	Local fixo	%	Ambulante	%	Total
Buscou e conseguiu	12	34,29	22	62,86	1	2,86	35
Buscou e não conseguiu	4	44,44	5	55,56	0	0,00	9
Não buscou	30	35,71	31	36,90	23	27,38	84
Total	46	35,94	58	45,31	24	18,75	128

Em busca dos resultados da Análise de Correspondência, iniciou-se com o teste de qui-quadrado, onde os resultados foram: $\chi^2 = 13,845$ e p-valor = 0,008, a partir dos 128 casos analisados, apresentado na Tabela 10, portanto rejeita-se a hipótese de independência das variáveis, concluindo que existe relação entre a localização selecionada pelos MEIs para sua atividade e a obtenção de crédito. O

diferencial apontado pelo qui-quadrado é demonstrado na Tabela 9, onde grande parte dos ambulantes não buscou crédito e o único que buscou, conseguiu.

Também na mesma tabela, observa-se que a inércia total pode ser explicada em duas dimensões, a primeira com 97,7% e a segunda com apenas 2,3%.

Tabela 10 – Significância entre local de atividade e acesso ao crédito

DIMENSÃO	INÉRCIA	Qui- Quadrado	p-valor	PROPORÇÃO DA INÉRCIA		Desvio Padrão
				Contagem de	Cumulativo	
1	,106			,977	,977	,059
2	,003			,023	1,000	,092
Total	,108	13,845	,008	1,000	1,000	

A Tabela 11 apresenta os grupos dos Empreendedores individuais que não buscaram crédito e os que buscaram e conseguiram, retidos na dimensão 1. O grupo dos que buscaram crédito e não conseguiram encontram-se nas duas dimensões, como pode ser visto na análise do ponto para inércia da dimensão e da dimensão para inércia do ponto.

Tabela 11 – Contribuição da inércia para o acesso ao crédito

CRÉDITO	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO				
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
		1	2	1	2	Total
Buscou e conseguiu	,056	,522	,205	,991	,009	1,000
Buscou e não conseguiu	,016	,135	,795	,877	,123	1,000
Não buscou	,036	,344	,000	1,000	,000	1,000
Ativo Total	,108	1,000	1,000			

A análise, tanto do ponto para a dimensão da inércia, quando da dimensão para o ponto da inércia demonstra que os empreendedores que mantêm suas atividades em sua residência encontram-se situados apenas na Dimensão 2, enquanto os que possuem local independente para o negócio e os ambulantes ficam completamente retidos na Dimensão 1, como está apresentado na Tabela 12.

Tabela 12 – Contribuição da inércia para local de atividade

LOCAL	INERCIA	CONTRIBUIÇÃO				
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
		1	2	1	2	Total
Residencial	0,017	0,005	0,566	0,022	0,978	1
Local Fixo	0,032	0,365	0,239	0,784	0,216	1
Ambulante	0,049	0,63	0,195	0,885	0,115	1
Ativo Total	0,098	1	1			

A Figura 8, apresenta o resultado onde forma-se três grupos. O primeiro, onde encontram-se os ambulantes, que não buscaram crédito. O segundo grupo, onde percebemos nitidamente que os empreendedores com em local próprio para suas atividades foram os que tiveram maior êxito na obtenção de empréstimo. Por último, os negócios que ocorrem na residência do proprietário são os que apresentam maior relação com os que não conseguiram crédito.

Row and Column Points

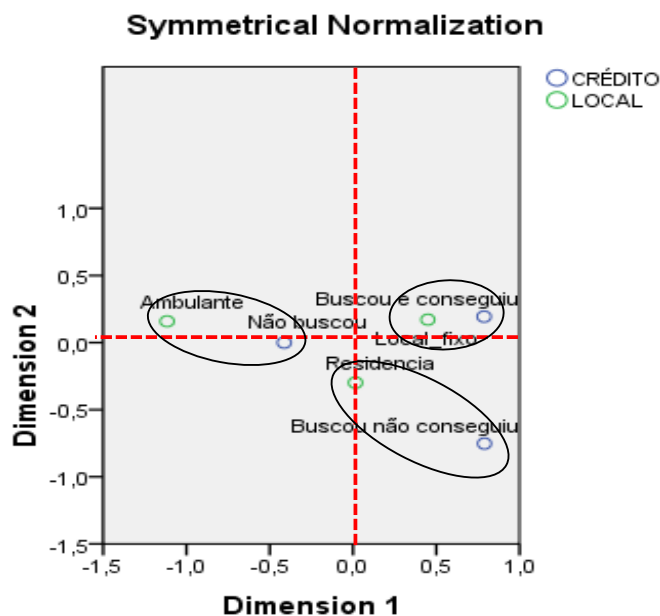


Figura 8 – Local da atividade X acesso ao crédito

Devido aos resultados apresentados pelo mapa dimensional, pode-se afirmar que o local escolhido pelo empreendedor para a atividade tende a direcionar para a captação de empréstimo.

Outra decisão importante do gestor que influencia na sobrevivência das pequenas empresas está relacionada a forma de venda da mercadoria ou serviço e o pagamento dos fornecedores. Investiga-se, aqui, se há equilíbrio entre as vendas e os prazos de pagamento dos fornecedores, determinantes para o capital de giro da empresa e a necessidade destas empresas em investimentos e injeção de capital de giro para ampliar o negócio, defendido por Churchill e Lewis (1983) e Penrose (2006).

A gestão eficiente do capital de giro proporciona o equilíbrio financeiro para que a empresa possa se desenvolver, (EKANEM, 2010). Quando não há sobras de capital para investir e crescer, o empreendedor pode utilizar-se de financiamentos (PENROSE, 2006).

Para a análise do capital de giro, investigou-se a forma de pagamento de fornecedores e a venda aos clientes. Em relação às vendas, percebe-se a grande maioria vende seus produtos ou serviços maior parte, ou totalmente à vista, 53 (41,4%) e 36 (28,12%), respectivamente. Outros 34 (26,56%) vendem a maior parte a prazo. A Figura 9 demonstra esta proporção, distribuída pelo local escolhido pelo empreendedor para desenvolver o negócio.

A tendência dos negócios estabelecidos na residência do proprietário está nas vendas à vista, onde 24 dos 46 vendem apenas à vista, 13 deles vendem maior parte a prazo e 9 apenas à vista.

Dos 58 MEIs selecionados para a amostra que possuem local específico para o empreendimento, como uma loja, escritório, oficina, etc., recebem de seus clientes na maioria das vezes à vista, totalizando 21 destes. Os que vendem apenas à vista são 19. Os demais vendem maior parte a prazo (14 deles), os que vendem apenas a prazo são três e um assinalou outra forma não especificada.

Por fim, os ambulantes, que são 24, seguem a mesma distribuição, 8 deles vendem somente à vista e a mesma quantidade vende maior parte a vista. Os empreendedores que vendem grande parte a prazo são 7 e um totalmente a prazo.

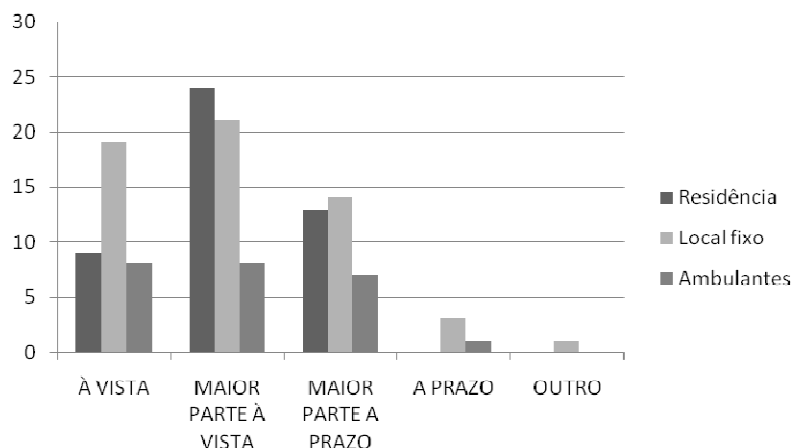


Figura 9 – Forma de venda por localização

A análise entre a busca por crédito e a forma de venda das mercadorias ou serviços adotadas pelos 128 entrevistados, resultou em um $\chi^2 = 1,077$ e p-valor = 0,898 (gl = 127) que indicam que há aleatoriedade na combinação das variáveis, portanto aceita-se a hipótese nula, indicando não haver relação entre a forma de recebimento da venda de mercadorias e serviços e a busca por crédito. Da mesma forma a obtenção de crédito e o modo como vendem seu produto, com base no teste de qui-quadrado ($\chi^2 = 8,989$; p-valor = 0,062; gl= 127) não foi possível rejeitar a hipótese de independência das variáveis, e, portanto também não encontrou-se não haver relação entre o modo como os Empreendedores Individuais vendem suas mercadorias ou serviços e o acesso ao crédito.

A forma mais freqüente das compras de matéria-prima e mercadorias para revenda, ou serviços é à vista, independente do local selecionado para o empreendimento. Dos negócios estabelecidos na residência do proprietário, 18 (39,13%) pagam fornecedores à vista, 22 (37,93%) dos que tem local fixo fazem o mesmo, assim como 12 (50%) dos ambulantes.

A comparação entre os pagamentos e as vendas prova a necessidade de crédito, pois não sobra capital para investimento em equipamentos, instalações e aumento da capacidade produtiva. Isto se comprova especialmente pela amostra selecionada já estar direcionada aos que afirmaram sentir necessidade de investimento. A falta de crédito com fornecedores também pode ser percebida, percebido na Tabela 13, o que possivelmente se deve pelo tempo de existência dos

negócios. Outra característica aqui observada é a utilização de cheque que ficou como o segundo colocado na forma de pagamento de mercadorias ou matéria-prima. Este é um grande indicativo da ausência na diferenciação entre as finanças do negócio e os próprios, pois o resultado da pesquisa das exigências bancárias no fornecimento de empréstimo inclui a abertura da empresa por, no mínimo, um ano.

Tabela 13 – Pagamento de fornecedores

PAGAMENTO DE MATÉRIA-PRIMA/ MERCADORIA	FORMA DE VENDA			
	À VISTA	A PRAZO	OUTRO	TOTAL
A vista	34	17	1	52
Prazo (fornecedor)	16	5	0	21
Prazo (cheque)	28	11	0	39
Prazo (cartão)	10	5	0	15
Outro	1	0	0	1
Total	89	38	1	128

Na matriz de dissimilaridade utilizada no escalonamento multidimensional foi identificado a associação de indivíduos cujo interesse pela formalização baseava-se na obtenção de crédito bancário ou de crédito junto a fornecedores, já percebido na Tabela 3. Na Tabela 13, confirma-se que não é amplo o crédito junto aos fornecedores, sendo que a maioria ainda adquire mercadorias com cheque ou à vista.

Por meio da análise de correspondência foi testada a associação entre o interesse de crédito e a forma de pagamento de fornecedor. Pelo qui-quadrado ($\chi^2 = 28,947$; p-valor = 0,004; gl= 127) percebe-se que a forma de pagamento do fornecedor relaciona-se à busca e obtenção por crédito. O resultado indica haver subsídios estatísticos para afirmar que a forma com que os empreendedores individuais pagam seus fornecedores está relacionado ao acesso do crédito.

Tabela 14 – Significância entre pagamento de fornecedor e acesso ao crédito

DIMENSÃO	INERTIA	Qui- Quadrado	p-valor	PROPORÇÃO DA INÉRCIA		Desvio Padrão
				Contagem de	Cumulativo	
1	0,075			0,564	0,564	0,072
2	0,054			0,406	0,969	0,065
3	0,004			0,031	1	
Total	0,133	28,947	,004	1	1	

A associação entre crédito e forma de pagamento de fornecedor são explicadas em duas dimensões com poder explicativos relativamente próximos, sendo 56,4% para a dimensão 1 e 40,6% para a dimensão 2. A Análise de Correspondência foi realizada com todos os 217 para que se obtivesse um resultado em duas dimensões, os empreendedores que não necessitaram de recursos financeiros no entanto não foram aqui analisados.

Tabela 15 – Contribuição da inércia para o crédito (2)

CRÉDITO	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO				
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
		1	2	1	2	Total
Não Necessita	0,036	0,222	0,364	0,458	0,541	1
Buscou e conseguiu	0,033	0,408	0,019	0,919	0,031	0,95
Buscou e não conseguiu	0,031	0,355	0,029	0,872	0,052	0,923
Não Buscou	0,033	0,015	0,588	0,034	0,964	0,999
Ativo Total	0,133	1	1			

Tomando a análise pela primeira dimensão, com base no estudo do ponto para a inércia da dimensão e da dimensão para da inércia do ponto, verifica-se que nela se localizam a forma de pagamento à vista, e a prazo diretamente com o fornecedor. Já os Empreendedores Individuais que pagam as compras de mercadorias e matérias-primas com cheque e cartão, encontram-se, próximos um ao outro, na segunda dimensão, como é percebido na Tabela 16.

Tabela 16 – Contribuição da inércia para o pagamento de fornecedores

PAGAMENTO DE FORNECEDOR	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO				
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
		1	2	1	2	Total
À Vista	0,03	0,32	0,109	0,803	0,197	1
A Prazo (Fornecedor)	0,055	0,563	0,232	0,768	0,228	0,996
A Prazo (cheque)	0,019	0,059	0,243	0,23	0,684	0,914
A Prazo (Cartão)	0,024	0,002	0,403	0,006	0,91	0,916
Outro	0,005	0,057	0,012	0,834	0,128	0,962
Ativo Total	0,133	1	1			

Como pode ser observado na Figura 10, sob o ângulo da dimensão 1, constata-se que os MEIs que utilizam o crédito diretamente com o fornecedor foram os que buscam crédito, dentre eles, alguns receberam, outros não. Essa constatação coincide com a associação no escalonamento dos interesses da formalização onde os empreendedores que desejavam crédito com fornecedores associam-se aos que esperavam crédito bancário.

Com a relação à hipótese do trabalho, evidencia-se um aspecto adicional que impulsiona a busca de crédito, consiste no fato de já possuir crédito junto a fornecedor. Teoricamente, o fornecedor é a primeira e, normalmente, a principal fonte do financiamento de giro da atividade na empresa. A constatação aqui identificada pode presumir o interesse do MEI na expansão na atividade operacional ou que esteja enfrentando problemas no crédito com o fornecedor, por exemplo, em decorrência de atrasos em pagamentos. Na dimensão 2 observa-se que os Empreendedores Individuais usuários de crédito, via cheque pré-datado ou cartão de crédito, não buscaram crédito, também disposto na Figura 10.

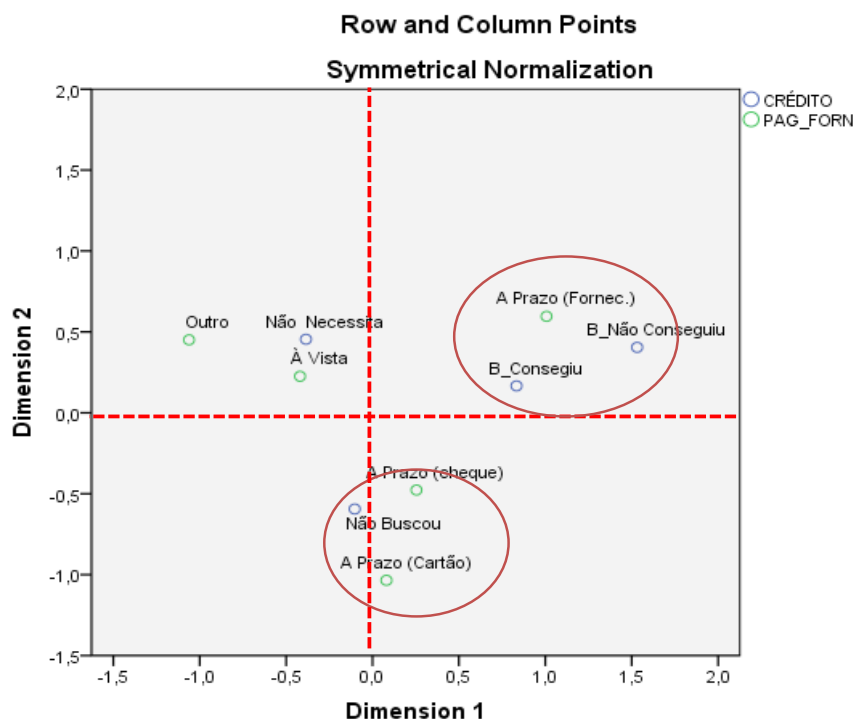


Figura 10 – Pagamento de fornecedores X acesso ao crédito

Os empreendimentos do setor informal identificados na pesquisa ECINF (2003), feita no mesmo ano, demonstram que a maior proporção deles operava suas vendas à vista, 44%, e outras 43% vendiam das duas formas, à vista e a prazo. Grande parte destas empresas também pagava as mercadorias à vista, 41%.

Os resultados aqui encontrados são bastante semelhantes, com 28,13% das vendas à vista e 41,41% maior parte à vista. 40,63% dos fornecedores são pagos também à vista, resultado que comprova o Empreendedor Individual como detentor de um capital de giro extremamente reduzido, se não até, operando em déficit.

Além disso, a análise observando o controle de contas a receber e a pagar representam o controle de fluxo de caixa e o interesse por crédito pode representar o efeito resultante do atributo gerencial de controle do fluxo de caixa. Também é um forte indicativo de que, até o momento, estes empreendimentos são pouco rentáveis, e que qualquer crescimento esperado pelo proprietário carece de injeção de capital ou de auxílio de crédito, embora o teste de qui-quadrado não tenha encontrado relação com a forma de venda das mercadorias ou serviços e o acesso ao crédito.

Investigou-se ainda se a pesquisa encontra os mesmos resultados que Neri e Giovanini (2005), eles descobriram que quem favorece crédito tem 46% mais chance de conseguir crédito.

As opções de vendas a prazo, parcial e totalmente, totalizam 14 dos 35 que conseguiram crédito bancário, ou seja, 40% deles. O teste de qui-quadrado de Pearson, apresentado na Tabela 17, resultou em $\chi^2 (3) = 8,959$ um p-valor de 0,030. Conclui-se, portanto, que há correlação entre a concessão de crédito ao cliente e a tomada de crédito bancário, pois os que vendem a prazo obtiveram os melhores resultados.

Tabela 17 – Significância na concessão de crédito

	VALOR	DF	SIG. ASSINTOMÁTICA (2 LADOS)
Qui-quadrado de Pearson	8,959	3	,030
Razão de verossimilhança	10,795	3	,013
Associação por linear	8,249	1	,004
N de casos válidos	44		

4.1.4 Estrutura funcional

Para Kirkwood (2009) o crescimento das vendas desencadeia o aumento do número de empregados. Neri e Giovanini (2005) concluíram mais, que o empregador tem maior probabilidade de obter crédito. Um total de 57,22% dos empreendedores que possuíam funcionários obtiveram crédito em sua pesquisa.

Os resultados da pesquisa com os Empreendedores Individuais de Três Lagoas indicam que um total de 91 (71,09%) dos 128 são empregadores e 37 (28,91%) não possuem funcionários. O número de funcionários varia de um a oito pessoas. A maior incidência está naqueles que empregam apenas uma pessoa, 44 deles (34,38%). Outros 33 (25,78%) possuem duas pessoas em sua equipe e 11 (8,59%) deles possuem três. Outros 3 empreendedores tem 4, 5 e 8 funcionários, cada.

Quando analisa-se a Tabela 18, os resultados das freqüências apontam para o fato de que a procura por crédito é proporcionalmente maior entre empregadores. O mesmo é percebido em relação ao êxito na obtenção de crédito. Constatase também que os empreendedores por conta própria têm uma maior rejeição quando solicitam empréstimo.

Tabela 18 – Por conta própria e empregadores

	BUSCARAM EMPRÉSTIMO				CONSEGUIRAM EMPRÉSTIMO			
	Sim	%	Não	%	Sim	%	Não	%
Por conta própria	4	9,09	33	39,29	2	5,13	3	30,00
Empregadores	40	90,91	51	60,71	37	94,87	7	70,00
Totais	44	100,00	84	100,00	39	100,00	10	100,00

Percebe-se que 37 empreendedores não possuem funcionários, destes, dois (5,41%) obtiveram crédito. Já os empregadores são 91, sendo que 37 (40,66%) deles conseguiram empréstimo. Resultados que, comparados aos de Neri e Giovanini (2005) onde 57,22% dos empreendimentos que possuíam funcionários obtiveram crédito em sua pesquisa, incentivam a uma análise mais aprofundada.

Entretanto, não foi encontrada relação entre a obtenção de empréstimos e a variável “ter funcionários”, pela análise do teste qui-quadrado, que apresentou um

resultado de $\chi^2 = 4,290$ e p-valor = 0,830, demonstrando não haver associação entre o empreendimento possuir funcionários e a obtenção de crédito, quando solicitado.

Verificou-se separadamente se a busca por crédito dá-se mais comumente aos empreendedores com funcionários, o que comprovou-se. Com um $\chi^2 = 20,807$ e p-valor = 0,008 (gl= 127) confirma-se estatisticamente existir relação entre busca por crédito e possuir funcionários, como pode ser percebido na Tabela 19. Conclui-se que possuir funcionários influencia na busca pelo crédito, mas não em relação à obtenção de empréstimos. A Análise de Correspondência, aplicada apenas à busca por crédito explica a inércia total em apenas uma dimensão.

Tabela 19 – Significância entre empregadores e busca por crédito

DIMENSÃO	INÉRCIA	Qui-Quadrado	p-valor	PROPORÇÃO DA INÉRCIA		Desvio Padrão
				Contagem de	Cumulativo	
1	,163			1,000	1,000	,068
Total	,163	20,807	,008	1,000	1,000	

A técnica foi aplicada considerando o numero de funcionários que cada empreendimento possui. A Tabela 20 chama a atenção para os empreendedores que possuem dois funcionário e para os que não empregam ninguém, vistas do ponto para a inércia da dimensão.

Tabela 20 – Contribuição da inércia para empregadores

EMPREGAR FUNCIONÁRIOS	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO		
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão	Da Dimensão para a Inércia do Ponto	
			1	Total
Por conta própria	,071	,438	1,000	1,000
1 Funcionário	,000	,000	1,000	1,000
2 Funcionário	,046	,286	1,000	1,000
3 Funcionário	,000	,001	1,000	1,000
4 Funcionário	,015	,092	1,000	1,000
5 Funcionário	,015	,092	1,000	1,000
6 Funcionário
7 Funcionário
8 Funcionário	,015	,092	1,000	1,000
Ativo Total	,163	1,000		

Já quando analisada a contribuição do ponto para a inércia da dimensão, demonstrados na Tabela 21, comparando aos resultados da tabela anterior, repara-se que a retenção dos que buscaram crédito estão próximos aos por conta própria e os que não buscaram associam-se aos que possuem dois funcionários. Os resultados, portanto, sugerem não haver dependência entre contratar funcionários, ou possuir maior número deles e a busca por crédito.

Tabela 21 – Contribuição da inércia para a busca por crédito

BUSCA POR CRÉDITO	INERTIA	CONTRIBUIÇÃO		
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão	Da Dimensão para a Inércia do Ponto	
		1	1	Total
Sim	,107	,656	1,000	1,000
Não	,056	,344	1,000	1,000
Ativo Total	,163	1,000		

Outro dado encontrado nos resultados está no fato de que, dentre os 128 Empreendedores Individuais selecionados para a amostra, os homens empregam mais do que mulheres.

Tabela 22 – Gênero que mais emprega

NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS	GÊNERO				TOTAL	
	Masculino	%	Feminino	%		
1	21	40,38	23	58,97	44	48,35
2	22	42,31	11	28,21	33	36,26
3	9	17,31	2	5,13	11	12,09
4	0	0,00	1	2,56	1	1,10
5	0	0,00	1	2,56	1	1,10
8	0	0,00	1	2,56	1	1,10
Total	52	100,00	39	100,00	91	100,00

Na totalidade eles são 50,78% e as mulheres são 49,22%, porém 40,63% dos homens empregam e apenas 30,47% das mulheres fazem o mesmo. Elas também tendem mais a possuir apenas um funcionário por estabelecimento.

Dentre as ferramentas sugeridas por Penrose (2006) para impulsionar o crescimento está o trabalho em equipe, chamado pela autora de *Teamwork*. A

autora afirma que a expansão da organização está relacionada à contratação de funcionários e a forma como o gestor lida com eles. Kirkwood (2009) relaciona ainda o aumento de funcionários com a intenção de fazer o negócio crescer.

Buscou-se então averiguar se o empreendedor que espera crescimento do negócio e percebe a importância de investir, também contrata mais funcionários. A análise dos resultados pela Correlação de *Spearman* resultou em um coeficiente de correlação de $-0,054$ e p-valor de $0,591$, pela análise dos 128 casos, e, portanto, não foi encontrado correlação que ateste a afirmação de Kirkwood (2009) onde o aumento de funcionários atesta a visão do crescimento do negócio.

Por possuir uma equipe de funcionários limitada, o pequeno empresário desempenha quase todas as áreas funcionais e gerenciais da organização, afirmam Churchill e Lewis (1983). Mintzberg (2003) completa, dividindo suas funções em divisão e supervisão do trabalho.

Analizou-se portanto a centralização das decisões em geral dos negócios. Na Tabela 23, percebe-se que a grande maioria dos MEIs decide sozinho as estratégias gerenciais da empresa. Percebe-se que os empreendimentos marcados pelo controle total do proprietário tendem a buscar menos crédito do que os negócios onde existe menos centralização de decisões.

Tabela 23 - Decisões relativas ao negócio

	NÃO BUSCOU CRÉDITO	%	NÃO RECEBEU CRÉDITO	%	RECEBEU CRÉDITO	%	TOTAL	%
Proprietário toma decisões e determina as atividades	69	72,63	5	5,26	21	22,11	95	100
Decisões individuais movidas pelo objetivo da empresa	7	35,00	3	15,00	10	50,00	20	100
Decisões tomadas em grupo	5	50,00	1	10,00	4	40,00	10	100

Por meio da Análise de Correspondência foram analisados 125 casos. Com base no teste de qui-quadrado ($\chi^2 = 11,422$; p-valor = $0,022$; gl= 124) rejeita-se a hipótese de independência das variáveis. Este resultado confirma que a tomada de decisões como relacionada ao crescimento, de Mintzberg (2003) e ainda mais, à

obtenção de crédito. Conforme Tabela 24, as dimensões 1 e 2 explicam, respectivamente, 99,8% e 0,2% da inércia total.

Tabela 24 – Significância das decisões relativas ao negócio

DIMENSÃO	INÉRCIA	Qui-Quadrado	p-valor	PROPORÇÃO DA INÉRCIA		Desvio Padrão
				Contagem de	Cumulativo	
1	0,091			0,998	0,998	0,09
2	0			0,002	1	0,109
Total	0,091	11,422	,022	1	1	

Com relação às decisões de gestão dos proprietários em relação ao negócio, observa-se que os MEIs que decidem sozinhos e os que permitem que cada membro do grupo decida suas atividades e tome atitudes independentes, figuraram na dimensão 1, enquanto o MEIs que decidem em grupo ficaram situados na dimensão 1 e 2.

Tabela 25 – Contribuição da inércia para as decisões relativas ao negócio

DECISÕES	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO				
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
		1	2	1	2	Total
Proprietário decide	,021	,226	,014	1,000	,000	1,000
Decisões independentes	,063	,691	,149	1,000	,000	1,000
Decisões grupo	,008	,083	,837	,984	,016	1,000
Ativo Total	,091	1,000	1,000			

Com relação ao interesse pelo crédito, observa-se que os MEIs que não buscaram crédito e os que buscaram e conseguiram ficaram retidos na dimensão 1, na análise do ponto para inércia da dimensão como também na dimensão para inércia do ponto. Já os que não conseguiram empréstimo ficaram retidos nas duas dimensões.

Tabela 26 – Contribuição da inércia para o acesso ao crédito (3)

CRÉDITO	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO				
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
		1	2	1	2	Total
Buscou e conseguiu	,041	,451	,269	,999	,001	1,000
Buscou não conseguiu	,018	,200	,728	,994	,006	1,000
Não buscou	,032	,349	,003	1,000	,000	1,000
Ativo Total	,091	1,000	1,000			

A Figura 11, desenvolvida pela Análise de Correspondência, apresenta três grupos distintos. O primeiro, onde estão os empreendedores que decidem sozinhos e não buscaram crédito, os que não conseguiram crédito são os que permitem que cada elemento do grupo que trabalham no negócio decida por conta suas atividades. Os que obtiveram crédito foram os que tomam decisões em grupo.

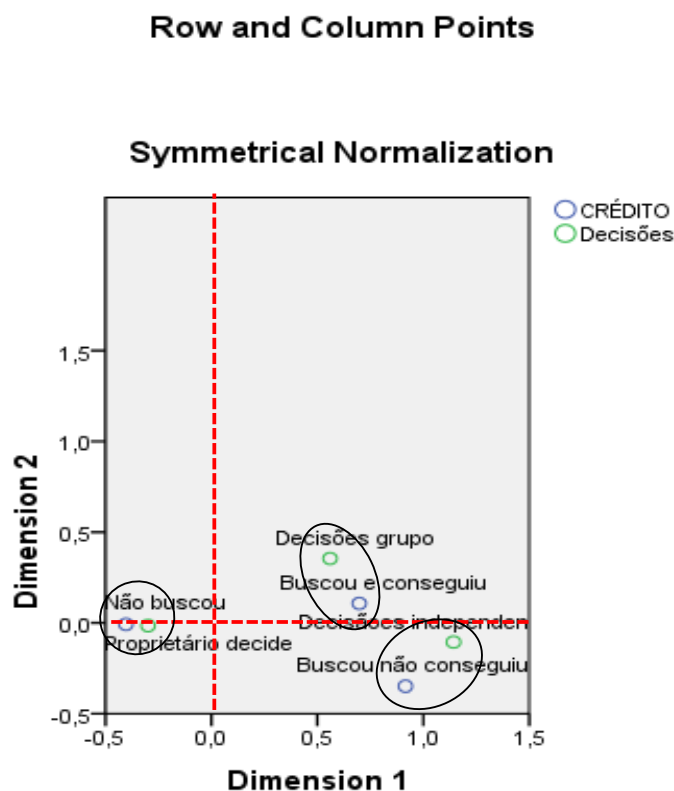


Figura 11 – Decisões X acesso ao crédito

Para verificar se a pesquisa encontra os mesmos resultados de Allee e Yohn (2009) onde as pequenas empresas familiares tem menos propensão de ter crédito recusado, investigou-se se os empreendedores possuíam em sua equipe de trabalho pessoas pertencentes a sua família e correlacionou-se a obtenção de crédito. Os resultados estão apresentados na Tabela 27.

Tabela 27 - Empresas familiares

	NÃO BUSCARAM EMPRÉSTIMO		NÃO CONSEQUIRAM EMPRÉSTIMO		CONSEQUIRAM EMPRÉSTIMO	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Empresa não familiar	49	58,33	4	44,44	6	17,14
Empresa familiar	35	41,67	5	55,56	29	82,86
Totais	84	100,00	9	100,00	35	100,00

Os resultados encontrados na pesquisa demonstram que 50 Empreendedores Individuais têm um funcionário que pertence à sua família, 14 tem dois parentes, 4 deles tem três familiares trabalhando consigo e uma ainda emprega quatro membros da família.

Dos que responderam as questões acerca da busca e êxito de crédito, 59 empreendedores afirmam não trabalharem com familiares e outras 69 afirmam que sim, indicando que 53,9% possuem características de negócios familiares. Destas empresas familiares, 5 delas buscaram financiamento bancário e tiveram crédito negadas, totalizando 7,25%.

Apenas 4 proprietários que não têm parentes trabalhando com eles buscaram crédito e lhes foi negado, somando 6,68%. Portanto se comparadas as empresas de características familiares em relação às que não são, na Tabela 27, entre os que não conseguiram empréstimo, concluímos que houve maior crédito negado às empresas familiares, não confirmando os resultados de Allee e Yohn (2009), embora este resultado seja pouco conclusivo, pela pouca diferença entre os grupos. Sugere-se, aqui, uma pesquisa futura mais aprofundada sobre o assunto.

Os resultados do teste de qui-quadrado dos 128 casos analisados apresentam significância entre estas variáveis, onde $\chi^2 = 23,481$ e p-valor = 0,003. Esta significância revela haver relação entre as variáveis “acesso ao crédito” e “empresa familiar”, percebida melhor na Análise de Correspondência, onde

visualiza-se melhor os resultados estatísticos. Conforme Tabela 28, a dimensão 1 explica 94,3% da inércia total, os outros e 5,7% são explicados na dimensão 2.

Tabela 28 – Significância das empresas familiares

DIMENSÃO	INÉRCIA	Qui- Quadrado	p-valor	PROPORÇÃO DA INÉRCIA		Desvio Padrão
				Contagem de	Cumulativo	
1	,173			,943	,943	,075
2	,010			,057	1,000	,086
Total	,183	23,481	,003	1,000	1,000	

Para a Análise de Correspondência os grupos foram divididos de acordo com a quantidade de funcionários que possuem, além do grupo de empresas não familiares. Este é o único que está totalmente retido na dimensão 1.

Os negócios com três parentes como funcionários encontram-se na dimensão 2. Os demais estão distribuídos nas duas dimensões, fato que pode ser percebido na Tabela 29.

Tabela 29 – Contribuição da inércia para as empresas familiares

FUNCIONÁRIOS DA FAMÍLIA	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO				
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
		1	2	1	2	Total
Empresa não familiar	,071	,408	,051	,992	,008	1,000
1 membro	,022	,119	,165	,923	,077	1,000
2 membros	,067	,359	,424	,934	,066	1,000
3 membros	,003	,003	,206	,199	,801	1,000
4 membro	,021	,111	,154	,923	,077	1,000
Ativo Total	,183	1,000	1,000			

Os grupos dos que não buscaram crédito e os que buscaram e conseguiram encontram-se na Dimensão 1, justificando os 94,3% de inércia total, já demonstrado anteriormente. O grupo dos que não obtiveram empréstimo na Dimensão 2, como pode ser visto na Tabela 30.

Tabela 30 – Contribuição da inércia para o acesso ao crédito (4)

CRÉDITO	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO				
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
		1	2	1	2	Total
Buscou e conseguiu	,117	,671	,056	,995	,005	1,000
Buscou e não conseguiu	,012	,012	,918	,173	,827	1,000
Não buscou	,055	,318	,026	,995	,005	1,000
Ativo Total	,183	1,000	1,000			

Observa-se, tomando por base o mapa, que os MEIs com apenas um membro da família, figuraram na dimensão 1, associando-se à obtenção de crédito. O mapa apresenta, na mesma dimensão, outra associação, entre os que não buscaram empréstimo e os negócios que não são familiares. Na segunda dimensão verifica-se que os que buscaram e não conseguiram crédito unem-se aos empreendimentos com dois funcionários com grau de parentesco.

Row and Column Points

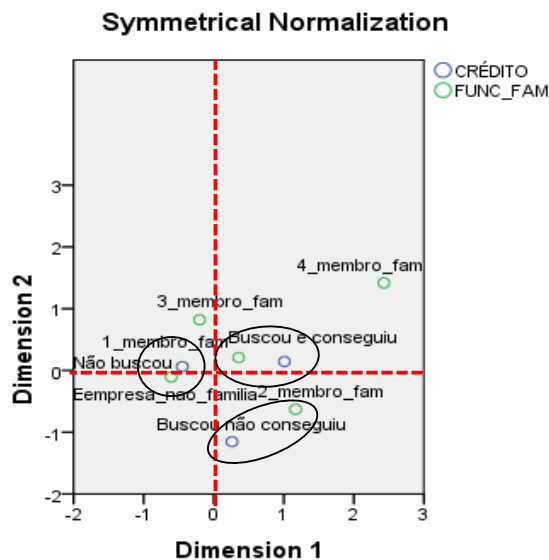


Figura 12 – Empresa familiar X acesso ao crédito

4.1.5 Principais estratégias

Penrose (2006) defende o principal fator determinante para o crescimento da empresa é o interesse do proprietário de que isto aconteça. A autora ainda comenta que a expansão por meio do crédito é uma das maiores ferramentas do planejamento estratégico de uma empresa pequena.

Portanto, quando se fala dos principais estratégias de um empreendimento é preciso que, em primeira análise, se verifique se o empreendedor deseja que o negócio cresça, para depois investigar se ele tem buscado crédito no intuito de desenvolver sua empresa.

Os resultados apresentam que a maioria dos Empreendedores Individuais entrevistados tem como plano de futuro o crescimento do negócio, estes somam 101 (78,91%). Destes, 35 (34.656%) buscaram crédito para este fim. Outros 16 (12,5%) empreendedores pretendem manter o negócio no mesmo nível, 5 (3,91%) afirmam que irão mudar de atividade, mas manter-se independente e 3 (2,34%) pretendem abandonar a atividade atual e procurar emprego. Ainda outros 3 (2,34%) não sabem.

Esta análise proporciona a conclusão que, dos 44 empreendedores respondentes que afirmam ter buscado empréstimo, nem todos esperam crescimento do negócio, apenas 35 deles. Ou seja, aproximadamente 20% buscaram empréstimo sem ter o crescimento do negócio como objetivo. Por este motivo possivelmente não foi encontrada significância entre as variáveis “planos para o futuro” e “crédito” pelo teste do qui-quadrado ($\chi^2 = 6,329$; p-valor = 0,787; gl= 124).

O nível de crescimento esperado pelos empreendedores individuais para os próximos cinco anos é, em sua maioria, de grandes expectativas, como pode ser percebido na Figura 13.

Dos 100 empreendedores que esperam aumento do negócio, 67 imaginam um crescimento intenso, 31 moderado e dois apenas, pouco crescimento. Com base no teste do qui-quadrado ($\chi^2 = 2,236$; p-valor = 0,692; gl= 99) aceitou-se a hipótese de independência entre esta variável e a variável “crédito”. Estes resultados não permitem afirmar que existe associação entre o alto crescimento, esperado pela

maioria dos empreendedores entrevistados, e sua busca ou obtenção de empréstimo, sugerindo que busquem crédito por outros motivos.

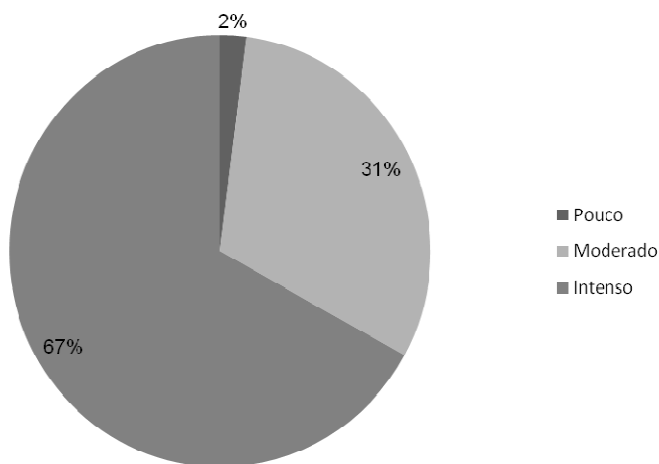


Figura 13 - Nível de crescimento esperado

A análise da percepção das necessidades de investimentos, que totalizam os 128 da amostra pré-selecionada, representam 59% dos 217 entrevistados. Indagou-se para quais fins acreditam ser importante o investimento de recursos no negócio. Suas necessidades ficaram assim distribuídas: 62 em capital de giro, 76 em aquisição de estoque, outros 21 gostariam de trocar equipamentos e 12 indicaram precisar pagar investimentos feitos anteriormente. Aos respondentes foi permitido que assinalassem mais de uma opção.

Ainda permitiu-se que os respondentes selecionassem na opção dívidas pessoais, dos quais, três a escolheram. Esta opção foi baseada na pesquisa ECINF (2003) que, ao estudar os empreendimentos informais, concluiu que eles não possuíam um sistema contábil que separa, de forma clara, os gastos relativos à atividade dos gastos individuais de seus proprietários e familiares. E os MEIs, que procedem destes informais, tem sua contabilização feita, normalmente, pelo proprietário, fato permitido pela Lei Complementar 128/2008 (BRASIL, 2008).

O mapa do teste de escalonamento multidimensional das percepções das necessidades de recursos financeiros dos 128 Empreendedores Individuais entrevistados em relação ao acesso ao crédito, apresentou um Stress de 0,01592,

com r^2 de 0,99870, considerado satisfatório e, portanto, viabilizando a técnica. Com medida de distância euclidiana binária, em duas dimensões, o resultado entre variáveis é apresentado na Figura 14.

Nota-se que as variáveis assinaladas pelos MEIs formam grupos dissimilares diferenciados. Na dimensão 1 encontramos um grupo que reúne as necessidades de pagamento de dívidas (pessoais e do negócio) e aquisição de equipamentos. Esta formação sugere uma possível dívida já adquirida na compra de instrumentos e ferramentas, no entanto, o grupo mantém-se isolado do acesso ao crédito.

As necessidades de capital de giro e aquisição de mercadorias ficaram escalonados nas duas dimensões, em extremos opostos. O fato de apresentarem-se dissimilares tanto na dimensão 1 como na dimensão 2 não representa uma vantagem pois não estão próximos do crédito. As variáveis “buscou empréstimo” e “conseguiu empréstimo” são percebidas isoladas das demais, na dimensão 1, sugerindo que não existe relação entre ela e as necessidades de investimento aqui propostas.

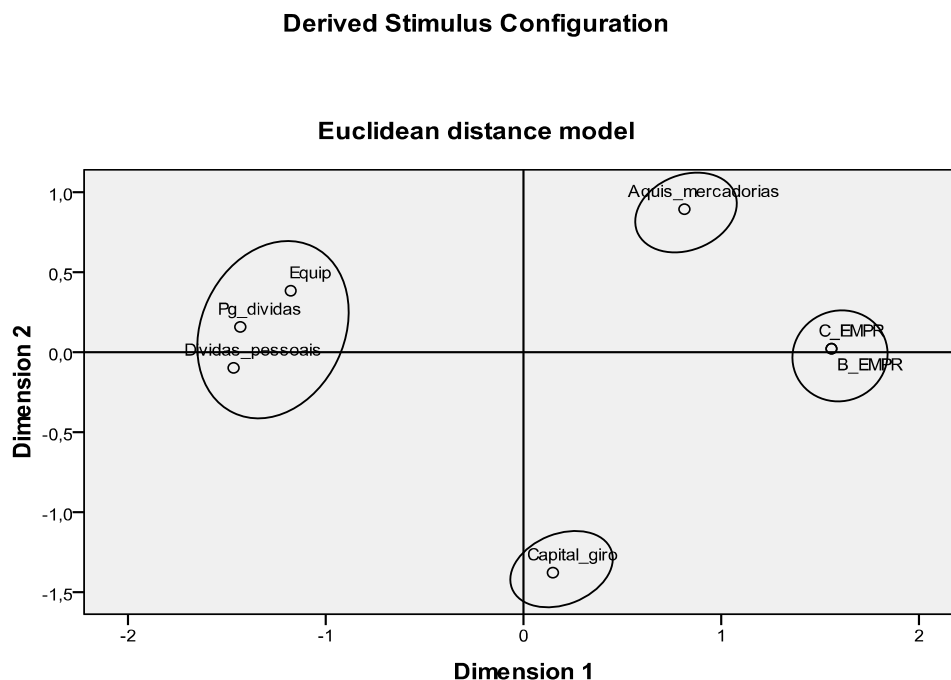


Figura 14 – Mapa do escalonamento dos investimentos percebidos

Os investimentos, tanto em recursos financeiros, quanto materiais e humanos são determinantes para alavancar o crescimento, afirma Penrose (2006), estes podem vir dos lucros da empresa ou do crédito. Para verificar esta afirmação, foi analisado se existe relação entre o crescimento esperado pelos empreendedores e o investimento no negócio.

Dos 128 que perceberam a importância de investimentos, 114 (89,1%) afirmam ter realmente investido e 14 (10,9%) não. Optou-se por verificar a significância por meio do teste de qui-quadrado, para analisar se a atitude de investimento ocorre devido ao desejo de crescimento, que resultou em um $\chi^2 = 3,924$ e p-valor = 0,141 e, portanto, não é possível rejeitar a hipótese de independência das variáveis. Percebe-se que não há relação entre a aplicação de capital dos MEIs em sua atividade e a expectativa de crescimento dos nos negócios.

Ao averiguar a fonte de recursos utilizada no investimento no negócio pelos empreendedores entrevistados, percebeu-se que, dos 114, a maioria, ou seja, 55 (48,25%) desembolsaram do seu próprio capital para efetuar o investimento, 13 (11,4%) utilizou-se dos lucros da empresa para re-investimento. Um empreendedor não respondeu esta questão.

A grande quantidade de investimento próprio no empreendimento pode ser justificado pelo tempo de existência do negócio, já que a legislação do MEI teve início a partir de julho de 2009 (BRASIL, 2008) e possivelmente este investimento ocorreu em virtude da abertura.

Dos que utilizaram de empréstimo, 13 (13,16%) buscaram auxílio em amigos e parentes. Outros 27 (23,68%) solicitaram empréstimo como Pessoa Física para investimento no negócio e apenas 3 (2,63%) como Pessoa Jurídica, indicando que, ou existe pouca informação entre bancos e Empreendedores Individuais sobre a possibilidades, que justifique a baixa procura de empréstimos na Pessoa Jurídica, ou as opções de empréstimos oferecidas para tal não têm se mostrado atrativas.

Quando relacionados os resultados encontrados nesta pesquisa e as fontes para investimento dos negócios informais em 2003, percebe-se que os empreendedores entrevistados têm revertido menos lucro na própria empresa. Este comparativo encontra-se na Tabela 31.

Este fato pode se justificar, ou pelo tempo de existência destas empresas, ou pelo baixo retorno do negócio. É possível que, com o passar dos anos, os MEIs alterem seus investimentos e as respectivas fontes.

Esta averiguação fica como sugestão para pesquisas futuras. Em compensação, há um aumento considerável de investimento sem contar com empréstimo, provindos, no caso desta pesquisa, de recursos do proprietário, indicando possivelmente uma maior preparação para a abertura da empresa, onde o proprietário busca juntar capital próprio antes de investir em um negócio novo.

Tabela 31 - Fonte de recursos: comparativo entre resultados da pesquisa e pesquisa do IBGE

	PESQUISA MEI	%	PESQUISA INFORMAIS	%
Recursos da empresa	13	11,40	1.146.505	69,92
Empréstimos Bancários	30	26,32	106.148	6,47
Outros tipos de empréstimos	15	13,16	111.134	6,78
Outros	55	48,25	272.399	16,61
Não declararam	1	0,88	3.569	0,22
Total	114	100	1.639.755	100

Fonte: ECINF (2003) e pesquisa MEIs (2011).

Com base no teste de qui-quadrado ($\chi^2 = 14,743$ e $p\text{-valor} = 0,064$; $gl = 127$), aceita-se a hipótese nula, onde considera-se as variáveis independentes, em relação às variáveis de acesso ao crédito e de fontes de capital para investimento. Não há associação, portanto, entre a origem do capital e crédito. Conclui-se, com base no teste e na Tabela 31, que a busca por crédito bancário para financiar os investimentos não tem sido a principal opção dos empreendedores.

Aos 30 empreendedores que solicitaram empréstimo a instituição financeira, investigou-se ainda o tipo de instituição, sendo que 20 (66,7%) afirmaram ter obtido crédito de banco público, nove (30%) de banco privado e um outro (3,3%) de Cooperativa de crédito.

As análises permitem descartar as “principais estratégias” assinalados por Churchill, e Lewis (1983), como decisivo ao crescimento dos pequenos negócios, como um fator influenciador no acesso ao crédito.

4.1.6 Dimensão dos sistemas formais

Churchill e Lewis (1983) consideram o controle das atividades, finanças, contabilidade e do marketing como fundamentais para o crescimento. Os autores acreditam que, quanto maior for o aprimoramento destes controles, mais estável será o desenvolvimento da empresa.

Os Empreendedores Individuais dispõe de um modelo relatório de controle divulgado no Portal do Empreendedor, para auxiliá-lo nas análises de entradas e saídas de recursos. Esta ferramenta vem de encontro a necessidade que eles possuem, pois não tem obrigação de possuírem um Contador. Investigou-se primeiramente se os MEIs utilizam este modelo e, para os que utilizam, se ele serve de ferramenta de controle do giro financeiro.

Dos 125 da amostra selecionada que responderam a questão, 73 (58,4%) não produziram os relatórios e 52 (41,6%) utilizaram-se total ou parcialmente do modelo de relatório proposto, fato percebido na Tabela 32. Dos 52 que responderam produzi-los, dois entrevistados não responderam a questão e apenas 15, ou seja, 30%, afirmam utilizar o relatório como forma de controle financeiro. Outros 35 responderam que ele era inutilizado.

Tabela 32 – Meses de relatório produzidos

CRÉDITO	PRODUÇÃO DE RELATÓRIOS DE CONTRLOE							
	Nenhum	%	Alguns	%	Todos	%	Total	%
Buscou e conseguiu	15	20,55	9	30,00	11	50,00	35	28,00
Buscou e não conseguiu	4	5,48	4	13,33	1	4,55	9	7,20
Não buscou	54	73,97	17	56,67	10	45,45	81	64,80
Total	73	100,00	30	100,00	22	100,00	125	100,00

Em relação ao acesso ao crédito, percebe-se na maioria dos empreendedores individuais que não produziram relatórios em 2010, que também não buscaram empréstimo.

A análise do êxito em relação ao crédito indica que a produção de alguns ou todos os relatórios torna-se favorável. A Tabela 33 apresenta significância entre as variáveis “crédito” e “produção de relatórios” pelo do teste qui-quadrado ($\chi^2 = 9,901$ e

p-valor = 0,042; gl= 124), e, portanto, conclui-se que a produção de relatórios de controle está relacionado à busca e obtenção de empréstimo. A tabela ainda demonstra que a inércia é 77,6% explicada na primeira dimensão e 22,4% na segunda.

Tabela 33 – Significância entre os meses de relatório produzidos

DIMENSÃO	INÉRCIA	Qui- Quadrado	p-valor	PROPORÇÃO DA INÉRCIA	
				Contagem de	Cumulativo
1	,062			,776	,776
2	,018			,224	1,000
Total	,079	9,901	,042	1,000	1,000

A Tabela 34 demonstra que na dimensão 1 ficaram retidos os empreendedores que não buscaram crédito e os que obtiveram êxito quando solicitaram empréstimo. Já os que não receberam empréstimo estão localizados na dimensão 2.

Tabela 34 – Contribuição da inércia para o crédito (5)

CRÉDITO	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO				
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
		1	2	1	2	Total
Buscou e conseguiu	,042	,676	,044	,982	,018	1,000
Buscou e não conseguiu	,017	,005	,923	,020	,980	1,000
Não buscou	,020	,319	,033	,971	,029	1,000
Ativo Total	,079	1,000	1,000			

Com relação à produção de relatórios de controle, observa-se que os MEIs, cujos relatórios foram produzidos em alguns meses do ano de 2010, figuraram na dimensão 2, enquanto o MEIs que afirmam terem elaborado todos os meses e os que não o confeccionaram ficaram situados na dimensão 1.

Tabela 35 – Contribuição da inércia para relatórios produzidos

RELATÓRIOS DE CONTROLE	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO				
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão		Da Dimensão para a Inércia do Ponto		
		1	2	1	2	Total
Nenhum	,022	,324	,092	,925	,075	1,000
Alguns	,015	,043	,717	,172	,828	1,000
Todos	,042	,633	,191	,920	,080	1,000
Ativo Total	,079	1,000	1,000			

Na figura ilustrativa percebe-se três grupos bem definidos, o primeiro que não produziu relatórios de controle e que não buscaram crédito. O segundo grupo dos que elaboraram alguns relatórios, não obtiveram crédito. No último grupo estão associados os empreendedores que obtiveram empréstimo e a produção mensal dos relatórios. Verifica-se que o MEI com relatórios de controle está mais propenso ao sucesso na obtenção de crédito.

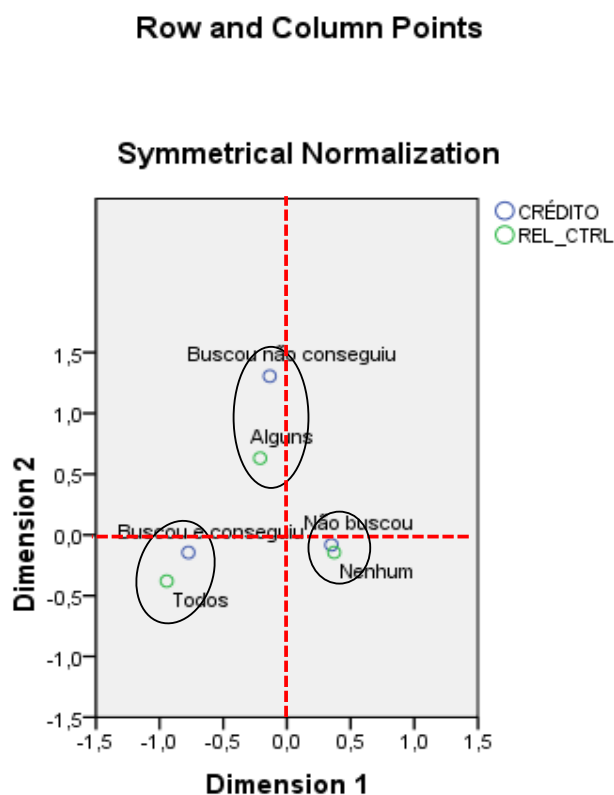


Figura 15 – Meses de relatório X acesso ao crédito

O fato de elaborar os relatórios e utilizá-los como ferramenta de controle resulta em um êxito ainda maior para estes empreendedores. A análise desta variável incluiu apenas os 50 entrevistados que indicaram terem produzido alguns ou todos os relatórios no ano de 2010. Tiveram empréstimo aprovado 66,67% dos que fazem dos relatórios, uma ferramenta de controle financeiro, indicando a eficácia da ferramenta.

Tabela 36 – Uso do relatório como ferramenta e acesso ao crédito

CRÉDITO	RELATÓRIOS COMO FERRAMENTA DE CONTRLOLE					
	Sim	%	Não	%	Total	%
Buscou e conseguiu	10	66,67	10	28,57	20	40,00
Buscou e não conseguiu	1	6,67	4	11,43	5	10,00
Não buscou	4	26,67	21	60,00	25	50,00
Total	15	100,00	35	100,00	50	100,00

Tomando por base os resultados encontrados, verificou-se por meio do teste qui-quadrado a associação entre as variáveis “crédito” e “relatórios como ferramenta”, onde obteve-se $\chi^2 = 6,381$; gl= 49 e p-valor = 0,041, percebido na Tabela 37.

O resultado demonstra que apenas um dos empreendedores que buscou crédito, não conseguiu. A Tabela 36 ainda apresenta a ausência do interesse por crédito daqueles que não utilizam os relatórios.

O teste comprova a existência de controle das atividades, finanças e contabilidade, como fator impulsionador ao crédito e, conseqüentemente ao crescimento, tal como é defendidos por Churchill e Lewis (1983). Assim também, a relevância das informações providas da contabilidade, como apoio às decisões dos gestores e para a obtenção de crédito, como afirmam Allee e Yohn (2009) e Anjos *et al* (2010).

Tabela 37 – Significância dos relatórios como ferramentas de controle

DIMENSÃO	INÉRCIA	Qui- Quadrado	p-valor	PROPORÇÃO DA INÉRCIA	
				Contagem de	Cumulativo
1	,128			1,000	1,000
Total	,128	6,381	,041	1,000	1,000

A Tabela 38 apresenta os três grupos da variável “crédito” em uma mesma dimensão. A análise do ponto para inércia da dimensão permite observar que os MEIs que buscaram e conseguiram empréstimo estão próximos estatisticamente dos que responderam utilizar os relatórios como forma de controle financeiro.

Tabela 38 – Contribuição da inércia para o crédito (6)

CRÉDITO	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO		
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão	Da Dimensão para a Inércia do Ponto	
		1	1	Total
Buscou e conseguiu	,076	,597	1,000	1,000
Buscou não conseguiu	,005	,037	1,000	1,000
Não buscou	,047	,366	1,000	1,000
Ativo Total	,128	1,000		

A análise do ponto para inércia da dimensão, apresentada na Tabela 39 associa ainda os que produzem e não utilizam dos relatórios disponíveis pelo Governo com o fato de recorrer a crédito e não obter.

Tabela 39 – Contribuição da inércia para os relatórios como ferramenta de controle

FERRAMENTA DE CONTROLE	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO		
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão	Da Dimensão para a Inércia do Ponto	
		1	1	Total
Sim	,089	,700	1,000	1,000
Não	,038	,300	1,000	1,000
Ativo Total	,128	1,000		

Para abranger outras formas de controle, financeiros e de mercadorias, foi utilizada uma variável com outras opções. Os resultados indicam que apenas três, dos 128 casos não possuem nenhuma forma de controle. Estes mesmos também não produzem os relatórios sugeridos pelo Governo.

Os controles de contas a pagar apresentam maior destaque, pois são utilizados por 104 empreendedores e seguidos por 74 que mantêm um controle de contas a receber. Interessante ressaltar que os três empreendedores que responderam não possuir controles, nenhum afirma ter buscado empréstimo.

Tabela 40 – Controles e empréstimo

CONTROLES	CRÉDITO						Total
	Não buscou	%	Buscou e não conseguiu	%	Buscou e conseguiu	%	
Vendas	38	41	3	59	16	59	57
Custos	24	27,2	1	72,8	13	72,8	38
Estoque	37	34,1	3	65,9	14	65,9	54
Contas a Pagar	66	75,1	6	24,9	32	24,9	104
Contas a Receber	66	66,8	8	33,2	30	33,2	74
Nenhum controle	3	4,1	0	95,9	0	95,9	3

O teste de escalonamento multidimensional realizado, onde a medida utilizada foi a distância euclidiana binária em duas dimensões, entre variáveis, criada a partir dos dados, resultou em um Stress obtido de 0,00702, com r^2 de 0,99977, representando um ajuste bastante satisfatório para a utilização da técnica. Foram analisados 128 casos.

Derived Stimulus Configuration

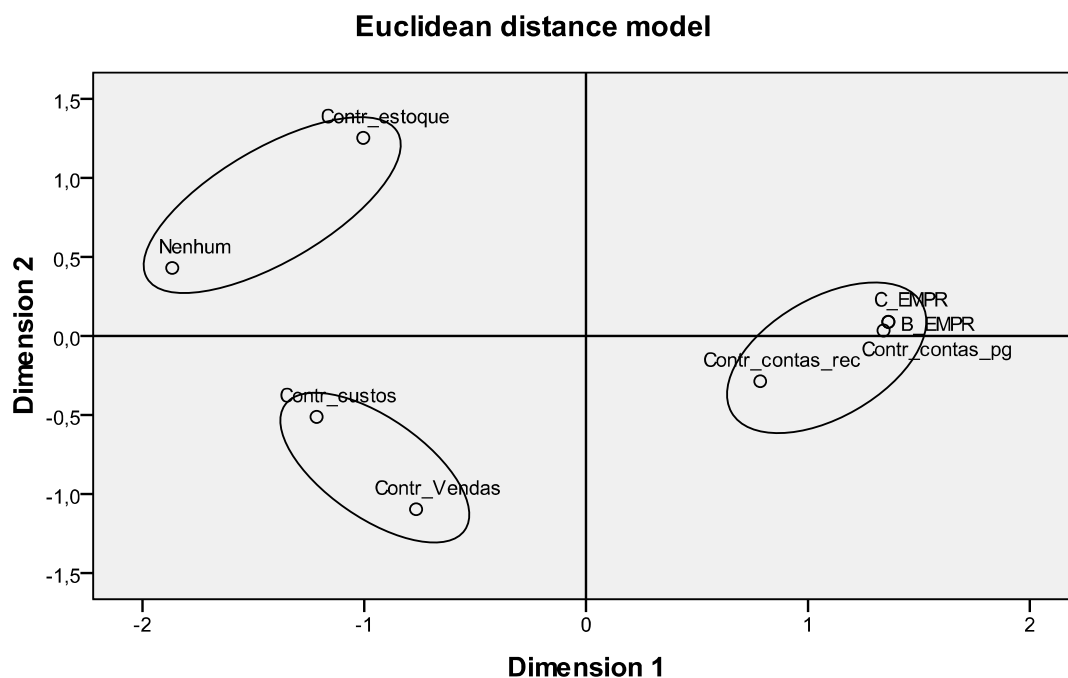


Figura 16 – Mapa do escalonamento dos controles

O mapa dimensional apresenta os MEIs que controlam as vendas e os custos, formando um grupo. Os Empreendedores que afirmam possuir controles de estoques estão apresentados também na segunda dimensão, juntamente com os que não possuem nenhum tipo de controle, demonstrando não haver grande incidência desta forma de controle. Percebe-se, no entanto, que estes dois grupos apresentaram-se dissimilares tanto na dimensão 1 como na dimensão 2 e ambos distantes das variáveis relativas ao crédito.

Na dimensão 1, conforme pode ser observado na Figura 16, ficaram escalonados os MEIs que possuem controle de contas a pagar e de contas a receber, junto com as variáveis “Buscou empréstimo” e “Conseguiu empréstimo”, indicando relação entre elas.

Foi investigado ainda se os Empreendedores Individuais contam com o auxílio de um contador, pois, apesar da Lei desobrigá-los, os relatórios financeiros são considerados um dos colaterais exigidos pelos bancos para aprovação de empréstimo. Allee e Yohn (2009) descobriram em sua pesquisa, com pequenas empresas, que os que produzem relatórios financeiros auditados por Contador têm maior acesso ao crédito.

Dos entrevistados, 37 afirmam possuir um Contador, resultando em 28,90%. A Tabela 40 mostra as quantidades dos que buscaram empréstimo em 2010 em comparação ao auxílio de contador. Percebe-se que mais de 50% do grupo de empreendedores que controlam seu negócio com a assistência de um Contador, buscaram crédito.

Tabela 41 – Contador e acesso ao crédito

CRÉDITO	AUXILIO DO CONTADOR					
	Sim	%	Não	%	Total	%
Buscou e conseguiu	20	54,05	15	16,48	35	27,34
Buscou e não conseguiu	4	10,81	5	5,49	9	7,03
Não buscou	13	35,14	71	78,02	84	65,63
Total	37	100,00	91	100,00	128	100,00

Se comparados os resultados dos empreendedores que conseguiram crédito na Tabela 41, conclui-se que os entrevistados que não possuem contador totalizam 16,48% e os que possuem totalizam 54,05%, diferença que pode ser considerada relevante.

Isto indica que o Contador torna-se um diferencial na hora de solicitar empréstimo, da mesma forma que os resultados encontrados por Allee e Yohn (2009), nos Estados Unidos. Concorde-se aqui, também, com Anjos *et al.* (2010) que afirmam serem os bancos os maiores demandantes de informações financeiras das micro e pequenas empresas, devido às suas exigências que incluem a participação do contador na obtenção do financiamento.

O teste do qui-quadrado apresentado na Tabela 42 realizado entre as variáveis “crédito” e “contador” demonstrou um resultado de $\chi^2 = 22,009$; p-valor = 0,000 e gl= 127. Aceitou-se assim a hipótese de dependência das variáveis e, devido ao resultado da significância, conclui-se que existe grande associação entre contar com auxílio de um contador e obter crédito, atestando os resultados de Allee e Yohn (2009). Presume-se que esta grande significância se dá devido às exigências dos bancos, na liberação de empréstimo, já comprovadas neste mesmo capítulo. A análise de correspondência está representado em apenas uma dimensão.

Tabela 42 – Significância do auxílio do contador

DIMENSÃO	INÉRCIA	Qui-Quadrado	p-valor	PROPORÇÃO DA INÉRCIA		Desvio Padrão
				Contagem de	Cumulativo	
1	,172			1,000	1,000	,086
Total	,172	22,009	,000	1,000	1,000	

Para uma melhor compreensão dos resultados, partiu-se para a Análise de Correspondência. Os resultados demonstram que a análise da contribuição do ponto da dimensão para a inércia da variável “crédito”, representada na Tabela 43, acentua os empreendedores que não buscaram crédito e os que conseguiram empréstimo.

Tabela 43 – Contribuição da inércia para o acesso ao crédito (7)

CRÉDITO	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO		
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão	Da Dimensão para a Inércia do Ponto	
		1	1	Total
Buscou e conseguiu	,106	,617	1,000	1,000
Buscou e não conseguiu	,008	,048	1,000	1,000
Não buscou	,058	,335	1,000	1,000
Ativo Total	,172	1,000		

Da mesma forma, a variável “contador” analisado a partir do ponto da dimensão para a inércia na Tabela 44, associa os empreendedores que possuem contador com os que obtiveram empréstimo e os que não buscaram crédito dos que não contam com o auxílio de um contador. Este resultado apresenta o Contador como correlacionado ao crédito.

Tabela 44 – Contribuição da inércia para o auxílio do contador

CONTADOR	INÉRCIA	CONTRIBUIÇÃO		
		Do Ponto para a Inércia da Dimensão	Da Dimensão para a Inércia do Ponto	
		1	1	Total
Sim	,122	,711	1,000	1,000
Não	,050	,289	1,000	1,000
Ativo Total	,172	1,000		

Por fim, estudou-se ainda se os controles têm influenciado na decisão do preço do produto ou serviço, sugerindo que a formação de preços, baseada na informação contábil indica que um melhor gerenciamento financeiro do negócio e que este seja um condicionante ao crédito.

Inferiu-se nesta pesquisa com empreendimentos formais a opção onde eles sinalizam utilizar-se do custo do produto acrescido de um lucro estimado, como o

critério de fixação do preço, baseado em seus controles. As demais opções estavam ligadas à precificação a partir dos concorrentes, valores tabelados ou negociação direta com o cliente.

Os resultados da análise das frequências indicam que 76 (59,38%) dos MEIs entrevistados escolheram a opção que se beneficia do conhecimento do custo do produto e deste, apenas 22 deles afirmam ter um Contador para auxiliá-lo, aproximando-se a 30%.

Destes 76, 48 (63,16%) não buscaram crédito, 24 (31,58%) receberam empréstimo e 4 (5,26%) tiveram seu pedido negado. Verificou-se, por meio do teste do qui-quadrado a relevância entre estas variáveis, resultando em $\chi^2 = 12,583$ e p-valor = 0,248 (gl= 75), descartando assim a hipótese de dependência entre as variáveis “crédito” e “fixação de preços” e a possibilidade da forma dos MEIs em fixar os preços relacionar-se à busca ou obtenção de crédito.

4.1.7 Envolvimento do proprietário no negócio

Penrose (2006) afirma que o conhecimento, visando capacitação para aprimorar a produção, amplia as oportunidades do negócio. Baseado nesta teoria investigou-se primeiramente os empreendedores que fizeram algum curso relacionado à sua profissão. Dos 127 que responderam a questão 59 (46,46%) afirmam que fizeram, e 68 (53,54%) dizem que não, como consta a na Tabela 45.

Tabela 45 – Acesso ao crédito e curso profissionalizante

CRÉDITO	CURSO PROFISSIONALIZANTE					
	Sim	%	Não	%	Total	%
Buscou e conseguiu	15	25,42	20	29,41	35	27,56
Buscou e não conseguiu	4	6,78	5	7,35	9	7,09
Não buscou	40	67,80	43	63,24	83	65,35
Total	59	100,00	68	100,00	127	100,00

Dos que fizeram curso profissionalizante, 19 buscaram crédito, e 15 conseguiram, uma aprovação em 75% dos casos. Dentre os que não fizeram 25 tentaram empréstimo e 20 afirmam ter recebido resultado positivo, seu êxito foi de

80%. Esta diferença não foi considerada estatisticamente significativa a favor dos empreendedores que buscaram se aperfeiçoar na área de trabalho.

Defendido por Filion (1999), o tempo do proprietário gasto no negócio é visto como decisivo no crescimento da empresa. Churchill e Lewis (1983) afirmam que na primeira fase da empresa o proprietário é o negócio, portanto, ele exige do dono toda dedicação e exclusividade.

Questionados quanto tempo que os proprietários dedicam semanalmente ao seu empreendimento, percebeu-se que a maioria deles trabalha algo próximo às 48 horas semanais, seguindo o padrão da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT (BRASIL, 1943), o que pode ser justificado pela grande maioria dos negócios terem o comércio como atividade. A Tabela 46 apresenta os resultados.

Tabela 46 – Dedicação ao negócio e crédito

CRÉDITO	HORAS TRABALHADAS							
	Menos de 30 horas	%	Entre 30 e 60 horas	%	Mais de 60 horas	%	Total	%
Buscou e conseguiu	4	28,57	25	25,51	6	37,50	35	27,34
Buscou e não conseguiu	3	21,43	5	5,10	1	6,25	9	7,03
Não buscou	7	50,00	68	69,39	9	56,25	84	65,63
Total	14	100,00	98	100,00	16	100,00	128	100,00

Proporcionalmente, a maior busca por crédito encontrada foi dos empreendedores que trabalham menos tempo por semana, no entanto, estes também tiveram mais crédito negado (75%). Os MEIs que afirmam terem trabalhado entre 30 e 60 horas semanais, tiveram 83,33% de crédito aprovado.

O proprietário que dedica mais tempo ao negócio apresentou maior retorno positivo, quando solicitou empréstimo, 85,71%. O teste do qui-quadrado, no entanto, não confirmou a hipótese de dependência entre as variáveis “crédito” e “horas trabalhadas” ($\chi^2 = 6,338$; gl= 127 e p-valor = 0,175), portanto, não considera-se o tempo gasto no negócio como impulsionador ao crédito, como acredita ser relevante Greiner (1972).

Buscando relação entre o teste de correlação de Spearman entre “crescimento esperado” e “horas trabalhadas” apresentou como correlação -0,015 de

e significância de 0,884. Este resultado apenas confirma o fato de que não há relação entre a quantidade de tempo trabalhado dos MEIs e sua alta expectativa de crescimento.

Levantar informações sobre o negócio antes de abri-lo é uma atitude que indica interesse do proprietário no crescimento da empresa (DORNELAS, 2005). Assim, foi investigado se os MEIs buscaram dados que os auxiliassem nas primeiras decisões da empresa. A Tabela 47 indica que quase 40% deles tiveram pouco tempo para planejar o negócio.

Tabela 47 – Planejamento do negócio e acesso ao crédito

CRÉDITO	TEMPO DE PLANEJAMENTO							
	Até 3 meses	%	Entre 3 e 6 meses	%	Mais de 6 meses	%	Total	%
Buscou e conseguiu	10	20,00	18	33,96	7	28,00	35	27,34
Buscou e não conseguiu	3	6,00	3	5,66	3	12,00	9	7,03
Não buscou	37	74,00	32	60,38	15	60,00	84	65,63
Total	50	100,00	53	100,00	25	100,00	128	100,00

O tempo de planejamento no negócio não apresentou relação com a obtenção de crédito, pois, a aprovação de empréstimo foi maior entre os que dedicaram entre 3 e 6 meses de planejamento (85,71%), enquanto os empreendedores que planejaram por mais de 6 meses obtiveram 70% e os que estudaram a atividade por, no máximo 3 e 6 meses, 23,08%.

Também não houve significância entre o tempo de planejamento do negócio e o nível de crescimento esperado, o teste de correlação de Spearman apresentou correlação -0,126 de e p-valor de 0,210. O resultado sugere que o empreendedor Individual que estuda seu negócio com antecedência e se prepara para abri-lo, não ocorre devido ao esperado crescimento, que é intenso na grande maioria, como já abordado anteriormente.

Desconsiderou-se, portanto, o fator “envolvimento do proprietário no negócio” como influenciador no acesso ao crédito, pois não apresentou relação com nenhuma das variáveis selecionadas para o fator.

5 CONCLUSÃO

A pesquisa revela que os Empreendedores Individuais do município de Três Lagoas são homens na sua maioria. As mulheres têm menos crédito negado e são mais jovens que eles. A idade predominante entre os respondentes homens foi entre 41 até 50 anos e as mulheres entre 31 e 40 anos. Enquanto os homens empregam mais, elas tendem a possuir apenas um funcionário por estabelecimento.

Um total de 30,41% dos respondentes indicou possuir ensino médio completo. Em sua maioria, os empreendimentos possuem funcionários e foram estes os que mais buscaram crédito. Possuir funcionários não foi diferencial na obtenção de crédito. Os respondentes com idade a partir de 41 anos encontraram maior dificuldade em obter crédito.

A formalização teve como objetivos principais obter CNPJ, Nota Fiscal e crédito. Os dados ainda revelam que, apesar de intencionarem buscar crédito, como pessoa jurídica (26,73%), a maioria não chegou a concretizar seu intento (75,82%). A justificativa pode estar nas garantias exigidas pelos bancos, que variam entre avalista, CPF constante na lista da Centralização dos Serviços Bancários S/A (SERASA), contador que ateste a situação financeira e comprovante de posse de bens superior a R\$ 20.000,00.

Dos empreendedores individuais do município entrevistado, 22,58% buscaram crédito e destes, 17,97% conseguiram o empréstimo. Estes resultados comprovam que a opção pela formalização e obtenção de CNPJ beneficiou o acesso ao crédito em 11,9%, um grande diferencial em relação aos 6,06% registrados na pesquisa ECINF (2003) feita pelo IBGE, com os empreendedores informais no ano de 2003.

A atividade predominante entre os MEIs é o comércio (33%), seguido pelos serviços (11,9%), alimentação (10,6%) e as atividades de estética e beleza, com 9,6%. Metade dos empreendedores que buscaram crédito era comerciante (32,65%) ou proprietário de restaurantes e similares (20,41%).

Três fatores gerenciais influenciam no acesso ao crédito: o foco gerencial, a estrutura funcional e a dimensão dos sistemas formais. Não foi encontrada,

entretanto, relação entre o alto nível de crescimento esperado por eles e a busca por crédito. Possivelmente isto deve-se à alta expectativa de desenvolvimento da região. Eles também não trabalham horas a mais ou planejam com antecedência em função do crescimento. Aproximadamente 20% deles buscaram empréstimo sem ter o crescimento do negócio como objetivo. Também não há relação entre a aplicação de capital dos MEIs em sua atividade por esperarem o crescimento dos negócios.

O estudo sobre investimento permitiu constatar-se não haver separação entre recursos financeiros pessoais e da atividade. Percebeu-se que os MEIs necessitam adquirir mais estoque e aumentar o capital de giro. E quase 90% afirmam ter investido no negócio.

O proprietário tem sido o maior fornecedor de capital para os empreendimentos. Apenas 11,4% utilizou-se dos lucros da empresa para reinvestimento, um resultado bem abaixo dos 70% encontrados na pesquisa do IBGE, com os empreendimentos informais em 2003. O alto investimento próprio no empreendimento e baixo reinvestimento no negócio pode ser justificado pela abertura da atividade recente.

Os empréstimos provenientes de instituições financeiras foram de 23,68% solicitados para a pessoa física e 2,63% apenas como empresa. Outros 13,16% buscaram crédito de amigos e parentes. Percebe-se a baixa efetivação de crédito ao MEI como pessoa jurídica, o que indica haver assimetria de informação entre bancos e Empreendedores Individuais ou a falta de interesse por parte destes, devido aos valores e colaterais pouco atrativos.

Considerando o tempo de abertura do negócio, por suas características legais, o envolvimento do proprietário e suas decisões centralizadas pode-se afirmar que os Microempreendedores individuais encontram-se, em sua grande maioria na primeira fase do ciclo de vida das empresas, a existência. Entretanto, a quantidade de funcionários encontrada - que varia entre um e oito -, além da sua alta expectativa de crescimento, dá grandes indicativos que eles preparam-se para a segunda fase, a sobrevivência.

Lembra-se aqui, que é permitido pela legislação ao empreendedor que superar o teto de receita e número de funcionários, reenquadrar-se como Microempresa, condição na qual ainda conta com vantagens tributárias.

Pouco mais da metade dos empreendimentos tem características de empresa familiar, e esta característica pouco se mostrou relevante na obtenção de crédito. Apenas os negócios com um membro da família, junto ao empreendedor, é que receberam empréstimo quando solicitado. As pequenas empresas em que o proprietário não emprega parentes, não procuraram empréstimo.

Os empreendedores que centralizam as decisões do negócio são maioria, e estes não buscaram crédito. Os que não conseguiram crédito são os que permitem que cada elemento do grupo que trabalha no negócio decida por conta suas atividades. Os que obtiveram crédito foram os que tomam decisões em grupo.

O fato de não ser exigido do MEI a contabilidade, não significa que ele não precise controlar e avaliar seus resultados, o retorno dos investimentos e a eficiência da produtividade. A pesquisa comprova como uma das características que mais se mostraram significantes para a obtenção de crédito o apoio do contador, bem como elaborar e utilizar como ferramenta de controle, o modelo apresentado pelo Governo em *site* oficial.

A análise permite afirmar que o local escolhido pelo empreendedor para a atividade tende a direcionar para a captação de empréstimo. Os resultados apontam que o grupo de ambulantes foram aqueles que não buscaram crédito. Um segundo grupo de empreendedores que possuem sede fixa para suas atividades foram os que tiveram maior êxito na obtenção de empréstimo. Já os negócios que ocorrem na residência do proprietário são os que não conseguiram crédito.

As decisões em relação à forma de pagamento de fornecedores e a venda aos clientes também destacaram-se na obtenção de empréstimo. A grande maioria dos empreendimentos vende seus produtos ou serviços parte, ou totalmente à vista, assim como as compras de matéria-prima e mercadorias para revenda, ou serviços também é à vista. Isto reforça a necessidade de capital para giro, pois sem ele não existe possibilidade de expandir ou planejar novos projetos.

Acrescenta-se que foi encontrada correlação entre a concessão de crédito ao cliente e a tomada de crédito bancário. Empreendedores que já possuem crédito com cheque pré-datado ou cartão de crédito, não buscaram crédito. Foram os MEIs que utilizam o crédito diretamente com o fornecedor, que buscam empréstimo, indicando interesse do MEI na expansão na atividade operacional ou alguma falha no crédito entre eles.

Como limitações da pesquisa é preciso lembrar que os resultados encontrados não poderão ser generalizados para toda população dos Microempreendedores Individuais no Brasil. Também vieses de interpretação podem ter ocorrido devido ao fato dos entrevistados responderem a questionamentos referentes a informações do passado, e, ocasionalmente, as respostas podem não representar a realidade na época. Bem como as respostas obtidas são baseadas na percepção dos entrevistados e, portanto, alguns dos resultados podem não corresponder aos verdadeiros fatos sucedidos e assim traduzem erroneamente os dados do negócio.

Sugere-se aqui, para análises futuras, pesquisas que indiquem quais atitudes dos Empreendedores Individuais relacionam-se ao nível de crescimento esperado, pois, este representou ser o desejo da grande maioria deles, fato que provavelmente justifique sua formalização e, que, no entanto, não apresentou relação com a busca por crédito.

Propõe-se um estudo posterior, também, com os empreendedores entrevistados, para averiguar se as atuais atitudes em relação ao negócio resultarão no crescimento futuro que estes esperam.

REFERÊNCIAS

- ADIZES, I. **Os ciclos de vida das organizações**: como e por que as empresas crescem e morrem e o que fazer a respeito. São Paulo: Pioneira, 1988.
- AHMED, S. Microfinance institutions in Bangladesh: achievements and challenges. **Managerial Finance**. Vol. 35 No. 12, 2009. pp. 999-1010.
- ALLEE, K. D.; YOHN, T. L. The Demand for Financial Statements in an Unregulated Environment: An Examination of the Production and Use of Financial Statements by Privately Held Small Businesses. V. 84, N. 1. **The Accounting Review**. American Accounting Association, p. 1–25, 2009.
- ANJOS, L. C. M.; MIRANDA, L. C.; SILVA, D. J. C.; FREITAS, A. R. F. **Utilização da Contabilidade Para Obtenção de Financiamento pelas Micro e Pequenas Empresas: Um Estudo a Partir da Percepção dos Gestores**. Rio de Janeiro: ENANPAD, 25 a 29 de setembro de 2010.
- AUDRETSCH, D. B.; DOHSE D. Location: A Neglected Determinant of Firm Growth. **Review of World Economics**. V. 143 N. 1 p. 79–107, 2007.
- BNDES/FEP. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. **Chamada Pública de Seleção de Pesquisas Científicas (PAPERS)**. BNDES/FEP nº 01/2011 – FEP Microempreendedor Individual Fundo de Estruturação de Projetos (FEP).
- BRAGG, S. M.; BURTON, E. J. **Accounting and Finance for your Small Business**. 2 ed. PricewaterhouseCoopers. New Jersey: John Wiley & Sons Inc., 2006. Disponível em: www.books.google.com.br
- BRASIL. Consolidação das Leis do Trabalho – CLT. **Da jornada de trabalho**. Art. 58. Decreto-Lei nº 5.452, de 1 de maio de 1943.
- BRASIL. Lei Complementar 123/2006. **Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte**. Brasília: Congresso Nacional, 2006.
- BRASIL. **Micro Empreendedor Individual – MEI**. Lei Complementar nº 128/08, de 19 de dezembro de 2008.
- BRUNI, A. L. **Estatística Aplicada à Gestão Empresarial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- BRYMAN, A.; CRAMÉR, D. **Quantitative analysis for social scientists**. London: Routledge, 1990.
- BYGRAVE, W. D. The entrepreneurial process. In: BYGRAVE, William D. (Ed.). **The portable MBA in entrepreneurship**. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1977. p. 1-26.
- CASINI, I. **A evolução da Big Frango no contexto da avicultura brasileira: uma análise a partir da Teoria do Crescimento da Firma**. Dissertação (Mestrado). Curitiba: UFPR, 2009.
- CHURCHILL, N. C.; LEWIS, V. L. The five stages of small business growth. **Harvard Business Review**. N. 61, p. 30-50, 1983.

CLIFF, J. E. Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size. **Journal of Business Venturing**. V. 13, p. 523-42, 1998.

COLE, R.; WOLKEN, J.; WOODBURN, L. Bank and nonbank competition for small business credit: Evidence from the 1987 and 1993. **National Survey of Small Business Finances**. Federal Reserve Bulletin 82: 983–995, 1996.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). Princípios fundamentais e normas brasileiras de contabilidade/ **Conselho Federal de Contabilidade**. – 3. ed. - Brasília: CFC, 2008. Acesso em 27.04.2011. Disponível em http://www.cfc.org.br/uparq/Livro_Principios%20e%20NBCs.pdf

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de Pesquisa em Administração**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.

CUNHA, R. A. N. A universidade na formação de empreendedores: a percepção prática dos alunos de graduação. **Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, Curitiba, set. 2004.

DODGE, H.; ROBBINS, J. An Empirical Investigation of the Organizational Life Cycle. **Journal of Small Business Management**. Milwaukee. V. 30, N. 1, p. 27-38, Jan. 1992.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

ECINF. **Economia Informal Urbana – 2003**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003>. Acessado em 28 de outubro de 2010.

EKANEM, I. Liquidity management in small firms: a learning perspective. V. 17. N 1. p. 123-138. **Journal of Small Business and Enterprise Development**. London, 2010.

ELAHI, K. Q.; DANOPOULO, C. P. Microcredit and the Third World Perspectives from moral and political philosophy. **International Journal of Social Economics**. V. 31. N. 7. 2004.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de Metodologia**. 3.ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

FILION, L. J. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de negócios**. Revista de Administração, São Paulo v.34 n.2 p 05 – 28. Abr/jun, 1999.

FORTUNA, E. **Mercado financeiro: produtos e serviços**. 16 ed. Rio de Janeiro: Qualitymark Ed., 2005.

FRANSMAN, M. Information, knowledge, vision and theories of the firm. DOSI, G.; TEECE, D.; CHYTRY, J. (ed.). Technology, organization and competitiveness: perspectives on industrial and corporate change. Oxford: **Oxford UP**, p.147-191, 1998.

GRECO, S. M. S. S. **Empreendedorismo no Brasil**: 2008. [GEM – Global Entrepreneurship Monitor, 2008] Curitiba: IBQP; 2009.

GREINER, L. E. Evolution and revolution as organizations grow. **Harvard Business Review**. V. 50, N. 4, p. 37-46, 1972.

GUNDRY, L. K.; BEN-YOSEPH, M.; POSIG, M. The status of women's entrepreneurship: pathways to future entrepreneurship development and education. **New England Journal of Entrepreneurship**, V. 5 N. 1, p. 39-50. 2002.

HAIR Jr., J. F.; BABIN, B.; MONEY, A. H.; SAMOUEL, P. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2007.

HAMBRICK, D. C.; MASON, P. Upper echelons: the organization as a reflection of its top managers. **The Academy of Management Review**. Vol. 9 No. 2, 1984. pp. 193-206.

HAMPTON, D. R. **Administração Contemporânea**. 2. ed. São Paulo: Mc Graw Hill do Brasil, 1983.

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDA, M. F. **Teoria da Contabilidade**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

JOHNSEN, G. J.; McMAHON, R. G. P. Owner-manager gender, financial performance and business growth amongst SMEs from Australia's Business Longitudinal Survey. **International Small Business Journal**. V. 23 N. 2, p. 115-42, 2005.

JONES, O.; MACPHERSON, A.; THORPE, R.; GHECHAM, A. The evolution of business knowledge in SMEs: conceptualizing strategic space. **Strategic Change**, Vol. 16., 2007. pp. 281-94.

JUCHEM, D. M.; LOVATTO, S. D. Sistema de gestão relacionado ao gerenciamento, sucessão e comportamento nas empresas familiares. Seminários em Administração SEMEAD-FEA/USP (7). **Anais...** São Paulo: 10 e 11 de agosto de 2004. Disponível em <http://www.ead.fea.usp.br/semead/7semead/paginas/artigos%20recebidos/Pnee/PNEE17_-_Sistemas_de_gest%3o_relacionado_ao_ger.PDF>

KIRKWOOD, J. To grow or not? Growing small service firms. V. 16 N. 3. **Journal of Small Business and Enterprise Development**. New Zealand, 2009.

KOLVEREID, L. Growth aspirations among Norwegian entrepreneurs. **Journal of Business Venturing**. V. 7 N. 3, p. 209-22, 1992.

KORNIJEZUK, F. B. S. **Características Empreendedoras de Pequenos Empresários de Brasília**. 2004. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Ciência da Informação e Documentação – FACE, Programa de Pós Graduação em Administração – PPGA, Universidade de Brasília, Brasília, 2004.

KOS, S. R.; ANJOS, R. P.; ESPEJO, M. M. S. B.; RAIFUR, L.. **Compreensão e utilização da informação contábil pelos micro e pequenos empreendedores em seu processo de gestão**. Congresso USP 2011.

LAGO, C.. **Empresa Individual com responsabilidade limitada será adotada na lei pátria?** Informativo Sindicomercio Juiz De Fora. Ano VI N. 70 mai/2009.

LANGLOIS, R. **Capabilities and Coherence in Firms and Markets. Paper for the Conference on Evolutionary and Resourcebased Approaches to Strategy**, Copenhagen August 27-29, 1993. Disponível em: <<http://129.3.20.41/econwp/>>

LODI, J. B. **A empresa familiar**. São Paulo: Pioneira, 1987.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia do Trabalho Científico**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MAROCO, J. **Análise Estatística: com utilização do SPSS**. 3. ed. Lisboa: Sílabo, 2007.

MARTINS, G. A., THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2007.

MARTINS, G. A. **Estudo de caso: Uma estratégia de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2006.

MASUREL, E.; VAN MONTFORT, K. Life cycle characteristics of small professional service firms. **Journal of Small Business Management**, 44(3): 461-473, 2006.

MATIAS, M. N.. O relacionamento bancário e o financiamento das PME: uma revisão da literatura. **Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão** v.8 n.1 Lisboa mar. 2009. Disponível em: http://www.scielo.oces.mctes.pt/scielo.php?pid=S1645-44642009000100004&script=sci_arttext

MAZZAROL, T.; REBOUD, S.; SOUTAR, G. N. Strategic planning in growth oriented small firms. V. 15 N. 4 pp. 320-345. **International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research**, 2009.

McMAHON R. G. P.; STANGER, A. M. J. Understanding the small enterprise financial objective function. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 19, N. 4, p. 21-38, 1995.

MEIRA, A. E. C. P.; ROCHA, F. B.; COSTA, L. S.; SILVA, W. V. Avaliação do grau de empreendedorismo de empreendedores por necessidade. **Diálogo e interação**. V. 2, 2009. Disponível em <http://www.faccrei.edu.br/dialogoeinteracao> Acesso em 01.02.2011.

MINTZBERG, H. **Criando organizações eficazes**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MIZUMOTO, F. M.; ARTES, R.; LAZZARINI, S. G.; HASHIMOTO, M.; BEDÊ, M. A. A sobrevivência de empresas nascentes no estado de São Paulo: um estudo sobre o capital humano, capital social e práticas gerenciais. V. 45 N. 4 **Revista de Administração (RAUSP)**. São Paulo: USP, 2010. Disponível em: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/2234/223417440003.pdf>

MONZONI NETO, M. P.. **Impacto em Renda do Microcrédito: uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo**. Tese (doutorado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo. Fundação Getúlio Vargas, 2006.

MOTA, F. B.. **Adoção de tecnologias de informação e comunicações na oferta de serviços de saúde: o caso das clínicas privadas de terapia renal substitutiva da Bahia**./ Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas). 122p. Salvador, 2007.

MTE. **Ministério do Trabalho e Emprego**. Disponível em http://www.mte.gov.br/pnmpo/pnmpo_conheca.asp#quem Acesso em 23.09.2010

NAÇÕES UNIDAS. **Crédito Bancário no Brasil: Participação das pequenas empresas e condições de acesso**. José Mauro de Moraes. Proyecto Regional sobre “Movilización de los recursos locales mediante el microcrédito y oportunidades para la gestión de servicios urbanos”, CEPAL-Gobierno de Italia (ITA/02/047). Brasília: Nações Unidas, nov 2005. Disponível em: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/23902/LCL2422-P.pdf> acessado em 12.08.2010

NERI, M. C.; GIOVANINI, F. S. Negócios nanicos, garantias e acesso à credito. **Revista Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro , v.9, n. 3, p.643-669, set dez, 2005. Acesso em disponível em <http://www.scielo.br/pdf/rec/v9n3/v9n3a07.pdf>

NETO, R. S. **Familiar & Sucessão**. Sala virtual A empresa familiar. Março 2002. Disponível em: <http://www.ibgc.org.br>. Acesso em 2 de agosto de 2011.

NUNES, K. D.; MIRANDA, L. C. M.; FERREIRA, K. A. S. Dura lição: aprendendo com os pequenos empresários que Fecharam seus negócios. **Revista da Micro e Pequena Empresa**. v.4, n.1. Campo Limpo Paulista, 2010. p. 48-63.

OBAMUYI, T. M. Credit delivery and sustainability of micro-credit schemes in Nigeria. **Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy**. Vol. 3 No. 1, 2009. pp. 71-83.

PACKHAM, G., BROOKSBANK, D., MILLER, C., THOMAS, B. Climbing the mountain: management practice adoption in growth oriented firms in Wales. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 12, n. 4, 2005.

PELAEZ, V. Resenha. **Revista Brasileira de Inovação**. Rio de Janeiro (RJ), 6 (2), p.461-467, julho/dezembro, 2007.

PELAEZ, V.; MELO, M.; HOFMANN, R.; AQUINO, D. **Fundamentos e Microfundamentos da Capacidade Dinâmica da Firma**., V 7 N 1, p.101-125. Rio de Janeiro: RBI, janeiro/junho 2008

PENROSE, E. **Teoria do crescimento da firma**. Campinas: Unicamp, 2006.

PEREIRA, M. F.; GRAPEGGIA, M.; TRÊS, D. L. Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas - SANTA CATARINA (SEBRAE/SC). **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade das MPE**: Santa Catarina – 2005. Ago. 2007. Disponível em: <<ftp://ftp.sebrae-sc.com.br/pesquisa2.pdf>>. Acesso em: 25 jul. 2011.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Bancos oferecem linhas especiais para empreendedores** 13/04/2011. <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/noticias/noticia196.php> Acesso em 11.09.2011.

PRONUNCIAMENTO TÉCNICO - Contabilidade para pequenas e médias empresas (CPC PME). 2008. Conselho Federal de Contabilidade (CFC). Pronunciamentos Técnicos. **Conselho Federal de Contabilidade**. Brasília: CFC, 2008.

RAMOS, R. C. O.; ESCRIVÃO FILHO, E. Perfil do pequeno empreendedor: estudo de três casos na indústria metal-mecânica do interior de São Paulo. **ENEGEP**, 2000.

RECEITA FEDERAL. **Roteiro do Empreendedor Individual**. Publicado em 05.10.2009. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/SimplesNacional/Roteiro_do_Empreendedor_Individual_RFB_2009.doc>. Acesso em 8 set. 2009.

REVISTA EXAME. **Guia Exame Sustentabilidade, 2002**. ed. O781. Editora Abril. São Paulo, SP.

RIBEIRO, L. E. **Medida dos requisitos para a sobrevivência de micro e pequenas empresas**. Dissertação (Mestrado). Taubaté: Universidade de Taubaté, 2006.

RIBEIRO NETO, A. B. **Fatores que Impactam o Desempenho de Pequenas Empresas**. Tese (doutorado). Rio de Janeiro: UFRJ/COPPE, 2008.

RICCA, D. **Sucessão na empresa familiar: conflitos e soluções**. São Paulo: Editora CLA, 2007.

ROBBINS, S.; COULTER, M. **Administração**. 5. ed. Prentice Hall do Brasil, 1996.

ROBERTS, C.; SIAN, S. UK small owner-managed businesses: accounting and financial reporting needs. V 16 n. 2 pp. 289-305. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, 2009.

SCHLEMM, M. M.; GRECO S. M. S. S.; VIRUEL, F. T. **Empreendedorismo no Brasil**: 2008. [GEM – Global Entrepreneurship Monitor, 2008] Curitiba: IBQP, December 2002

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das Micro e Pequenas empresas no Brasil 2003–2005**. Brasília – agosto, 2007.

Disponível em:

<[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT00037936.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT00037936.pdf)> Acesso em 20/08/2011.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Manual Empreendedor Individual**. 1. ed. Brasília: SEBRAE, maio de 2009. Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 8 set. 2009.

SERRANO, T. J. A. A.; MAYBUK, S. L. **Análise do crescimento da firma vinculado à capacitação, aprendizagem e conhecimento. Estudo de caso da empresa Cristófoli equipamentos de biossegurança**. IV EPCT. Encontro de Produção Científica e Tecnológica, 2009. Acesso em 12.02.2011. Disponível em OpenAgent&unid=17B19CB657E41C018325756D0082A 5B2. Acesso em 20.01.2010.

SHAPERO, A.; SKOL, L. The social dimensions of entrepreneurship. In: KENT, Calvin A. et al. (Ed.). **Encyclopedia of entrepreneurship**. p. 73-90. New Jersey: Prentice-Hall, 1982.

SIEGEL, S.; CASTELLAN JR., J. **Estatística não-paramétrica para ciências do comportamento**. 2. Ed. Porto alegre: Artmed, 2006.

SILVA, M. A.; SILVA, I. M. M.; REZENDE, E.. O viés de aversão à perda no processo de tomada de decisão de empreendedores individuais: um estudo exploratório. **SEMEAD**. Setembro 2010 Acesso em 20.01.2011. Disponível em <http://www.ead.fea.usp.br/semead/13semead/resultado/trabalhosPDF/986.pdf>

SOARES, M. M.; MELO SOBRINHO, A. D. **Microfinanças: O Papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de Crédito**. Brasília: BCB, 2008.

SOUZA, E. P.; FACINCANI, E. M.; BATISTA, M. V.; SOUSA, J. **O Desenvolvimento do potencial turístico no alto curso do Rio Paraná no Município De Três Lagoas – MS**. XI ERGEO Simpósio Regional de Geografia. A Geografia no Centro-Oeste Brasileiro: Passado, Presente e Futuro. Jataí: UFG, 2009. Disponível em: <<http://eregeo.agbjatai.org/anais/textos/62.pdf>>. Acesso em: 22 out. 2009.

STIGLITZ, J.; WEISS, A.. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. **American Economic Review**. V. 71 N. 3 p. 393-410, 1981.

TAVARES, D. Brasil ganha 81,6 mil novos empreendedores em janeiro. **Agência SEBRAE de notícias**, fev. 2011. Acesso em 07.02.2011. Disponível em: <http://www.agenciasebrae.com.br/noticia/11419611/empreendedor-individual/brasil-ganha-816-mil-novos-empreendedores-em-janeiro/?indice=0>

TEIXEIRA, S. **Gestão das organizações**. Editora McGraw-Hill de Portugal, 1998.

TIMMONS, J. A. **New venture creation: entrepreneurship for the 21st century**. Boston: Irwin, 1994.

WATTS, R.; ZIMMERMAN, J. **Positive Accounting Theory**. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1986.

WESTHEAD, P.; COWLING, M. Family firm research: the need for a methodological rethink. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 23, n. 1, 1998. p. 31-56.

WOOD, A. **A theory of profits**. Cambridge: Cambridge University Press, 1975.

YUNUS, M. **Banker to the poor**. New York: PublicAffairs, 1999.

ZANCANELLA, J. C.; FERREIRA, M. A. M.; ABRANTES, L A.; SILVEIRA, S. F. R. Condições de operacionalização do Programa Nacional de Microcrédito produtivo Orientado (PNMPO) sob a ótica dos usuários: Região de Viçosa – MG. V. 20 n. 4 **Contabilidade Vista & Revista** . out/Nov. 2009.

Site mencionados:

<http://www.santanderempreendedor.com.br/kitempresas> Acesso em 11.09.2011.

APÊNDICE A - LINHAS DE CRÉDITO

BANCO	LINHA	VALOR DISPONÍVEL	PRAZO E FORMA DE PAGAMENTO	ENCARGOS	GARANTIAS EXIGIDAS
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL	Cheque Empresa Caixa	R\$ 300,00	Até 360 dias, prorrogáveis pelo mesmo período	Juros prefixados de 2,87% a. m. + IOF+Tarifa de Abertura/Renovação de Crédito (TAC)	Não haver registro no SERASA. Formalização de Cédula de Crédito Bancário (CCB) assinada pelo sócio-gerente e demais sócios como co-devedores. Se for o caso, outras pessoas serão solicitadas.
	Giro Caixa Fácil	R\$ 1.000,00	Prestações mensais em 18 meses	Juros de 2,72% a. m.	Não haver registro no SERASA
BANCO BRADESCO S/A	Limite Rotativo Flex	R\$ 500,00	Débito automático em conta-corrente, parcelas mensais de até 36 parcelas.	Juros prefixados de 5,98% de juros+IOF	Não haver registro no SERASA. Relatório de Previsão de faturamento assinado pelo contador
	Cheque Flex	R\$ 500,00	Até 36 parcelas, carência de 60 dias	Juros pré-fixados de 7,6% a. m. +IOF + TAC (Tarifa de Abertura de Crédito) R\$16,00	Não haver registro no SERASA. Relatório de Previsão de faturamento assinado pelo contador
SANTANDER	Cheque empresa Plus	R\$ 1.000,00	Até 120 dias	Juros prefixados de 9,95% a m	Não haver registro no SERASA. Relatório de Previsão de faturamento assinado pelo contador
	Antecipação de recebíveis	Total das duplicatas/cheques negociados	Até 120 dias	Juros entre 3 a 3,50% a. m.	As próprias duplicatas ou cheques
	Supergiro Automático	Inicial de R\$ 2.000,00	Mínimo de 3 e máximo de 12 parcelas	Aprox. juros entre 4,5% a 6,5%, de acordo com o histórico da conta do cliente	Não haver registro no SERASA. Aval do proprietário
BANCO DO BRASIL	BB Giro Rapido - MEI	Até R\$ 5000,00	Carência de 59 dias, parcelas de até 24 meses	Juros prefixados de entre 1,89% e 2,45% a.m.	Não haver registro no SERASA. Empresa aberta no mínimo a 1 mês

BANCO	LINHA	VALOR DISPONÍVEL	PRAZO E FORMA DE PAGAMENTO	ENCARGOS	GARANTIAS EXIGIDAS
FCO	Capital de Giro,	R\$ 5.000,00	Carência 1 ano, pagamento mensal em 3 anos	Juros prefixados de 6,75% a.a.	Não haver registro no SERASA.
	Investimento Fixo, ou Misto	R\$ 15.000,00	Carência 3 ano, pagamento mensal em até 12 anos	Juros prefixados de 6,75% a.a.	Não haver registro no SERASA. Projeto de viabilidade
HSBC	Cheque Especial	Entre R\$ 500,00 e R\$ 1.500,00	Prazo indefinido, juros diários	Juro de 3% a.m.+ IOF	Um ano de conta corrente aberta no banco. Não haver registro no SERASA nos últimos 6 meses. Relatório de Previsão de Relatório de Faturamento anual. Proprietário como avalista, deve possuir R\$ 20.000,00 em bens.
	Giro Fácil	Entre R\$ 3.000,00 e R\$ 6.000,00	Parcelas até 24 meses	Juro de 3% + TAC de R\$ 35,00 +IOF	Um ano de conta corrente aberta no banco. Não haver registro no SERASA nos últimos 6 meses. Relatório de Previsão de Relatório de Faturamento anual. Proprietário como avalista, deve possuir R\$ 20.000,00 em bens.
	Antecipação de Recebíveis	Total da máquina de Cartão de Crédito	Proporcional às parcelas de crédito ao cliente	Juro de 2,2% + TAC de R\$ 35,00 +IOF	Um ano de conta corrente aberta no banco. Não haver registro no SERASA nos últimos 6 meses. Relatório de Previsão de Relatório de Faturamento anual. Proprietário como avalista, deve possuir R\$ 20.000,00 em bens.

Fonte: Pesquisa 2011.

APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO



N.º de Controle

--	--	--	--

Data da entrevista

Entrevistador

[illegible]

1. Número de Controle.

[illegible]

2. Qual a principal atividade que desenvolve?

[illegible][illegible]

3. Em que local você desenvolve sua(s) atividade(s)?

- 1 Na sua residência
- 2 Em local fixo (Loja, oficina, escritório, etc).
- 3 Ambulante (veículo, na rua, área pública) (inclui camelô e residência de clientes)

4. Quantas pessoas trabalham no seu negócio além do proprietário?

- 0 Nenhuma pessoa (passe ao 6)
- 1 Uma pessoa (passe ao 5)
- 2 Mais de uma pessoa. Quantas _____ (passe ao 5)

5. Do total de pessoas que trabalham no seu negócio, quantos são da sua família?

- ☐ 0 Nenhuma pessoa
☐ 1 Uma pessoa
☐ 2 Mais de uma pessoa. Quantas _____

6. Como são tomadas as decisões relativas ao negócio?

- 1** O proprietário toma as decisões e determina as providências para a execução das tarefas.
- 2** Cada um toma as providências para atingir os objetivos da empresa (proprietário, empregados).
- 3** As decisões são feitas em grupo, pois todos podem contribuir com seu conhecimento.

7. Você buscou em 2010 algum empréstimo ou financiamento para exercer a atividade?

- ☐ 1 Sim (ao 16) ☐ 2 Não (ao 17)

8. Conseguiu o empréstimo?

- ☐ 1 Sim ☐ 2 Não

9. Normalmente suas vendas são:

- ☐ 1 Só à vista ☐ 2 Só a prazo ☐ 3 A maior parte à vista ☐ 4 A maior parte a prazo ☐ 5 Outra forma

10. Qual a forma mais frequente de pagamento da(s) matéria(s)-prima(s) e/ou mercadorias?

- ☐ 1 À vista
☐ 2 A prazo, com financiamento de loja/fornecedor
☐ 3 A prazo, com cheque pré-datado
☐ 4 A prazo com cartão de crédito
☐ 5 Outra forma

11. Qual a principal forma que você usa para fixar o preço de seus produtos ou serviços?

- ☐ 1 Preço de outras empresas concorrentes
☐ 2 Custos de produção mais uma margem de lucro
☐ 3 Negociação com cliente
☐ 4 O cliente determina
☐ 5 O preço é tabelado pelo fabricante ou governo
☐ 6 Outro

12. Marque os tipos de controle que você possui:

- ☐ 1 De vendas ☐ 2 De custos ☐ 3 De estoque ☐ 4 De contas a pagar ☐ 5 De contas a receber
☐ 6 Não sei informar

13. Você tem feito mensalmente o relatório disponível no Portal do Empreendedor de controle de compra e venda de mercadorias ou serviços?

- ☐ 1 Nenhum (ao 42) ☐ 2 Alguns (ao 41) ☐ 3 Todos (ao 41)

15. Você utiliza este relatório como ferramenta de controle financeiro (controle de entradas e saídas)?

- ☐ 1 Sim ☐ 2 Não

16. Você conta com assistência de um contador para realizar o controle financeiro de sua atividade produtiva ou de serviços?

- ☐ 1 Sim ☐ 2 Não

14. Desde que iniciou as atividades houve necessidade de recursos financeiros adicionais para investimento no negócio?

- ☐ 1 Sim (ao 24) ☐ 2 Não (ao 28) ☐ 3 Não sei dizer (ao 28)

15. Caso tenha havido necessidade de investimentos, quais foram os motivos que geraram a necessidade?

- ☐ 1 Aumento da capacidade produtiva (número de produtos comercializados ou serviços prestados)
☐ 2 Aquisição de mercadorias ou matéria-prima (estoques).
☐ 3 Troca de equipamentos usados.
☐ 4 Pagamento de dívidas do negócio (equipamentos adquiridos ou investimentos realizados anteriormente)
☐ 5 Pagamento de dívidas pessoais.

16. Houve este investimento no negócio?

- ☐ 1 Sim (ao 26) ☐ 2 Não (ao 28)

17. Caso tenha havido investimentos, qual a principal fonte de recursos utilizada?

- ☐ 1 Recursos próprios (Auto-investimento)
☐ 2 Recursos da própria empresa (Lucro/Capital)
☐ 3 Empréstimo com amigos ou familiares (Informal)
☐ 4 Empréstimo pessoal em instituição financeira
☐ 5 Empréstimo pessoa jurídica em instituição financeira

18. Em caso de empréstimo de pessoa jurídica em instituição financeira, como esta instituição pode ser definida?

- ☐ 1 Banco Público (Banco do Brasil, Caixa Econômica, etc.)
☐ 2 Banco Privado (Banco Itaú, HSBC, Santander, Financiadoras, etc.)
☐ 3 ONG's (Banco do Povo, etc.)
☐ 4 Outro

19. Gênero

- ☐ 1 Masculino ☐ 2 Feminino

20. Sua idade

- ☐ 1 Menos de 30 anos
☐ 2 De 31 a 40 anos
☐ 3 De 41 a 50 anos
☐ 4 De 51 a 60 anos
☐ 5 Mais de 60 anos

21. Sua escolaridade

- ☐ 1 Analfabeto
☐ 2 Ensino fundamental incompleto
☐ 3 Ensino fundamental completo
☐ 4 Ensino médio incompleto
☐ 5 Ensino médio completo
☐ 6 Curso técnico
☐ 7 Ensino superior incompleto
☐ 8 Ensino superior completo
☐ 9 Pós-graduado

22. Da lista abaixo quais destes benefícios levaram você a formalizar-se?

- ☐ 1 Facilidade para conseguir crédito bancário
☐ 2 Aposentadoria por idade ou invalidez
☐ 3 Ter CNPJ

- ☐ 4 Seguro de acidente de trabalho
- ☐ 5 Não ter as mercadorias apreendidas por fiscais
- ☐ 6 Seguro reclusão
- ☐ 7 Licença maternidade
- ☐ 8 Pensão por morte
- ☐ 9 Ter nota fiscal
- ☐ 10 Ter crédito junto aos Fornecedores
- ☐ 11 Todas as alternativas anteriores
- ☐ 12 Nenhuma das alternativas anteriores

23. Você fez algum curso relacionado com a elaboração dos produtos ou prestação de serviços que realiza?

- ☐ 1 Sim ☐ 2 Não ☐ 3 Não sei dizer

24. Quantas horas aproximadamente você trabalha em seu negócio por semana?

- ☐ 1 Menos de 30 horas ☐ 2 Entre 30 e 60 horas ☐ 3 Mais de 60 horas

25. Quantos meses aproximadamente você gastou na obtenção de informações sobre o negócio (planejando) ou estudando o setor antes de iniciar a atividade?

- ☐ 1 Até três meses ☐ 2 Entre 3 e 6 meses ☐ 3 Mais de 6 meses

26. Dentre as alternativas abaixo, qual a que melhor retrata seus planos para o futuro do negócio?

- ☐ 1 Aumentar o negócio (ao 39)

(Todas as próximas: encerrar a entrevista)

- ☐ 2 Continuar o negócio no mesmo nível
- ☐ 3 Mudar de atividade e continuar independente
- ☐ 4 Abandonar a atividade e procurar emprego
- ☐ 5 Não sabe
- ☐ 6 Outro (Encerrar a entrevista)

27. Como espera que seja o nível de crescimento nos próximos cinco anos:

- ☐ 1 Pouco ☐ 2 Moderado ☐ 3 Intenso (Encerrar a entrevista)

APÊNDICE C – CONTROLE DOS BAIRROS

NR. DE CONTROLE	NOME EMPRESARIAL	RUA	Nr.	BAIRRO	ATIVIDADE
28	Aida Nimia Pena	Marcilio Dias	1880	JARDIM PRIMAVERIL	Fornecimento de alimentos preparados para consumo domiciliar
59	Rosimeire De Oliveira Guedes Rosseto	Paranaiba	1299	JARDIM PRIMAVERIL	Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares
77	Renata Marques De Souza Zopff	Capitao Bernardo Antonio Leite	104	JARDIM PRIMAVERIL	Fabricação de produtos de panificação
83	Paulo Roberto De Paula	Visconde De Tamandare	1176	JARDIM PRIMAVERIL	Ensino de arte e cultura não especificado anteriormente
86	Jose De Queiroz Fiuza	Rosario Congro	2015	JARDIM PRIMAVERIL	Instalação e manutenção elétrica
93	Dalva Da Silva	Bruno Garcia	1325	JARDIM PRIMAVERIL	Cabeleireiros
94	Maria Vilma De Assis Simoes	Marcilio Dias	1797	JARDIM PRIMAVERIL	Confecção de roupas íntimas
96	Paulo Eduardo De Oliveira	Visconde De Tamandare	400	JARDIM PRIMAVERIL	Instalação e manutenção elétrica
108	Neide Maria Fonseca	Duque De Caxias	1273	JARDIM PRIMAVERIL	Comércio varejista de calçados
130	Vania Cristina De Campos Almeida	Farmaceutico Julio Mancine	531	JARDIM PRIMAVERIL	Serviços de alimentação para eventos e recepções - bufê
214	Paulo Jorge Dos Santos Da Silva	Etelvino Custodio De Queiroz	188	JARDIM PRIMAVERIL	Atividades de produção de fotografias, exceto aérea e submarina
242	Wanderley Tiago De Castro	Capitao Olinto Mancini 2650	2995	JARDIM PRIMAVERIL	Serviços de lanternagem ou funilaria e pintura de veículos automotores
307	Tatiane Chizue Hashimoto De Almeida	Jose Amim	1198	JARDIM PRIMAVERIL	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios

NR. DE CONTROLE	NOME EMPRESARIAL	FOI ENTREVISTA DO	NÃO ENCONTRA DO	NÃO QUIS RESPONDER	FECHOU O ESTABELECI MENTO
28	Aida Nimia Pena	X			
59	Rosimeire De Oliveira Guedes Rosseto		X		
77	Renata Marques De Souza Zopff	X			
83	Paulo Roberto De Paula	X			
86	Jose De Queiroz Fiuza		X		
93	Dalva Da Silva	X			
94	Maria Vilma De Assis Simoes		X		
96	Paulo Eduardo De Oliveira	X			
108	Neide Maria Fonseca	X			
130	Vania Cristina De Campos Almeida	X			
214	Paulo Jorge Dos Santos Da Silva	X			
242	Wanderley Tiago De Castro	X			
307	Tatiane Chizue Hashimoto De Almeida	X			